

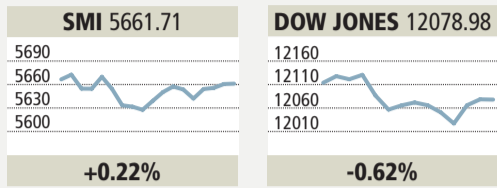
L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

LES APARTÉS D'UN PROCHE DE POUTINE

Ce que les Russes pensent de l'Union européenne **PAGE 22**

JA-PP/JOURNAL — CASE POSTALE 5031 — CH-1002 LAUSANNE



ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS À PARIS Les investissements directs en Suisse **PAGE 4**

SURFACES ADMINISTRATIVES À GENÈVE L'optimisation des rendements **PAGE 9**

AVANCÉE DE GALENICA AUX ÉTATS-UNIS L'homologation à large spectre **PAGE 7**

COMPAGNIES AURIFÈRES RÉCENTES Le mode d'emploi pour investir **PAGE 14**

SARASIN SUR LE MARCHÉ DES ACQUISITIONS Ressources humaines inquiètes **PAGE 4**

LE CONSEIL FÉDÉRAL RENOUVELLE LA FINMA Les trois nouveaux membres **PAGE 6**

À SINGAPOUR ET À JOHANNESBURG BlueOrchard étend son réseau **PAGE 4**

IMPACT RELATIVEMENT FAIBLE DU FRANC La stabilité des écoles privées **PAGE 7**

La plateforme de financement



GEERT DESCHEEMAEKER. Le secrétaire général de la Geneva Trade & Shipping Association (GTSA) annonce le lancement d'une plateforme de communication qui va révolutionner le secteur du financement du trading de matières premières dès début 2012. Issu d'une coopération inédite entre les principales banques du secteur et les sociétés de négoce, le projet devrait renforcer Genève dans son rôle de place incontournable du trading de matières premières. **PAGE 4**

Baisser la base de coûts pour réduire l'érosion des marges

JULIUS BAER. La référence des banques de gestion en Suisse a stabilisé ses actifs. Elle doit rétablir sa rentabilité.

CHRISTIAN AFFOLTER

La banque Julius Baer enregistre une stabilité remarquable de ses avoirs sous gestion à fin octobre, à 166 milliards de francs depuis fin juin. Le gestionnaire d'actifs GAM, en revanche, a accusé une nette baisse entre juillet et septembre de 6%, le volume s'établissant à 106,4 milliards à fin septembre. La stratégie de séparation des deux unités de l'ancien groupe Baer se trouve ainsi confirmée par

l'évolution récente. La banque consacrée exclusivement à la gestion privée depuis 2009 connaît moins de fluctuations d'avoirs dues aux marchés financiers et a pu conserver sa clientèle. Mieux, elle a pu acquérir de nouveaux comptes à un rythme en haut de la fourchette de l'objectif à moyen terme de 4-6%. Les marchés de croissance, ainsi que la gestion privée locale en Suisse et en Allemagne y ont fortement contribué. Ces éléments positifs n'ont toute-

fois guère suffi pour compenser la performance globale négative des marchés. La marge brute s'est certes légèrement améliorée depuis les 105 points de base atteints fin juin, le ratio coûts/revenus (67,6%) également. Mais pour inverser la tendance à la hausse de ce pourcentage depuis plusieurs années, Julius Baer doit toujours agir sur les coûts. Avec plus de trois quarts de ses employés travaillant en Suisse, l'établissement fait valoir le différentiel défavorable entre les coûts en francs

suisses et les revenus en monnaies étrangères. C'est ainsi que peut se justifier le programme de réduction d'emplois déjà annoncé en septembre. S'ajoutent probablement à cela des surcapacités issues d'acquisitions récentes, comme celle d'ING à Genève.

Par rapport aux spéculations sur une nouvelle opération de ce genre, l'achat de la part de contrôle de la néerlandaise Rabobank dans Banque Sarasin, Julius Baer a préféré hier garder le silence. **SUITE PAGE 4**

PRÉVOYANCE PROFESSIONNELLE

L'enquête approfondie sur les attentes

Les entreprises et les particuliers se contenteraient d'une garantie de capital. Sans avoir vraiment confiance dans leur assureur vie.

Si les entreprises recherchent de plus en plus des solutions d'assurance complètes dans la prévoyance professionnelle, et qu'elles sont prêtes à payer plus pour cela, les particuliers paraissent moins convaincus en matière de prévoyance individuelle. Un peu plus de la moitié d'entre eux pensent que les assureurs vie pourront tenir leurs promesses de garantie à long terme, selon une

enquête présentée hier par Ernst & Young.

La confiance accordée à la prévoyance professionnelle est globalement bonne, tandis qu'une large majorité des personnes interrogées jugent l'assurance de rente privée comme une part importante de la prévoyance vieillisse financière.

Une large majorité des personnes interrogées accorde nettement plus d'importance à une garantie qu'à un rendement élevé concernant une assurance vie en capital privée. Cependant, seuls 60% considèrent les assurances vie privées comme un placement de capitaux sûr ou une alternative sûre aux actions et obligations, ce qui est paradoxal. **PAGE 6**

ARCHITECTURE-INGÉNIERIE EN SUISSE

Signification d'une aide à l'exportation

La plateforme Ingenious Switzerland créée en 2009 a dû revoir sa stratégie cette année. A la suite du départ de la présidente Nelly Wenger au mois de mars, le poste a été confié au vice-président, Patrick Raymond, et la direction opérationnelle a été reprise par l'association faîtière des architectes et ingénieurs (SIA). A l'origine, Ingenious avait pour objectif principal de promouvoir les collaborations en France, en Allemagne et à Singapour. La plateforme opte aujourd'hui pour une stratégie plus ancrée sur les opportunités dans les pays aux économies moins saturées. Au Brésil, au Chili ou encore en Mongolie. Le directeur général d'Ingenious, Daniel Racine se dit confiant quant à cette nou-



DANIEL RACINE. Le directeur d'Ingenious Switzerland table sur une stratégie plus opportuniste.

velle direction. Selon une étude du KOF publiée hier par la SIA, malgré une année positive, les bureaux d'architecture locaux ont revu leurs projections pour 2012 à la baisse. Les attentes du secteur sur ce type de plateforme semblent donc s'intensifier. **PAGE 8**

Refuges en état de surchauffe

MARCHÉ DE L'ART.

Une exposition au Kunsthaus de Zurich met en lumière les évolutions récentes d'un marché en phase d'emballlement évident.

CYRIL DEMARIA

Le Kunsthaus de Zurich annonce fièrement la présentation en première mondiale de l'impressionnante collection Nahmad (21 octobre 2011 - 15 janvier 2012). Celle-ci comprend des pièces allant bien au-delà des «Miro, Monet et Matisse» annoncés: de nombreux Picasso, Braque, Léger, de Chirico et d'autres toiles de grands maîtres accueillent le visiteur abasourdi face à une telle accumulation. Le

curateur explique que les rapports entre art et argent ont conduit à une «tension» créatrice, et met en avant le rôle des marchands d'art. Les Nahmad ont pendant plusieurs décennies collecté des pièces, en construisant avec rigueur et connaissance une collection digne de ce nom. Cette vocation pose en creux plusieurs questions. La première est la possibilité de créer de telles collections aujourd'hui, avec l'envolée des prix de l'art contemporain. Si les old masters étaient chers autrefois, c'est parce que leurs œuvres étaient rares et qu'ils représentaient des valeurs sûres. L'art contemporain était plus abordable car la carrière de l'artiste était en évolution et la cohérence de son œuvre et de son parcours restait à établir. Aujourd'hui, avec les prix record de Hirst ou Koons, le paradigme a radicalement changé. Les possibilités de créer une véritable collec-

tion ont aussi changé: seuls les musées bien financés et quelques milliardaires dotés d'un goût très sûr peuvent encore le faire. Leur nombre diminue rapidement, à mesure que les prix des œuvres s'envolent.

La spéculation financière en art peut être mesurée par les prix exceptionnels et les records battus lors d'enchères (marché secondaire) dont les tenants et les aboutissants font régulièrement l'objet de questions (le cas de Warhol et des pénuries organisées par quelques acheteurs en témoignent). En revanche, la formation d'une bulle est mesurable lorsque le nombre de galeries dédiées à des niches (dessins, esquisses, photo et autres) explose. Ces excès sont d'autant plus dommageables qu'ils pourraient durablement handicaper le marché des nouvelles créations (marché primaire). **SUITE PAGE 6**

Succès avec l'investissement en actions suisses

1

Depuis des années, DWS Investments est classée parmi les meilleurs gérants d'actions suisses selon la plupart des classements et comparaisons dans la catégorie*. Notre gamme de fonds à gestion active offre aux investisseurs différentes possibilités pour exploiter le succès du marché des actions suisses.



CHOICE FOR YOUR MONEY.



* Source: Morningstar, Lipper

www.DWS.ch



9 771421 948004 20046

SUISSE

L'incubateur de solutions nouvelles

BLUEORCHARD: implantations à Singapour et à Johannesburg

Dès 2012, les gérants genevois spécialisés dans la microfinance BlueOrchard et Bamboo Finance seront présents sur quatre continents, avec l'ouverture prochaine de bureaux à Singapour et en Afrique du Sud. Ils s'ajoutent aux implantations de Genève, New York, San Francisco, Lima (Pérou), Bogota (Colombie), Phnom Penh (Cambodge) et Bichkek (Kirghizstan). En parallèle, BlueOrchard Finance (qui fournit des financements aux institutions de microcrédit) a décidé de nommer des chefs de région pour l'Amérique latine, l'Afrique, l'Asie et l'Europe de l'Est parmi ses 22 analystes. Plus tôt dans l'année, la structure s'était dotée d'un Chief Credit Officer, en la personne de Chuck Olson. BlueOrchard et Bamboo Finance (qui investit dans des entreprises émergentes actives dans l'éducation, le logement ou la santé) affichent environ un milliard de dollars d'actifs sous gestion.

ODDO: Alain Meyer nommé directeur pour la clientèle institutionnelle

Le groupe financier français Oddo Asset Management a nommé Alain Meyer au poste de directeur Clientèle Institutionnelle pour la Suisse. Basé à Zurich, M. Meyer aura pour principale mission de développer la clientèle institutionnelle suisse allemande. La Suisse est le premier marché d'Oddo Asset Management hors de France. M. Meyer a travaillé de 2009 à 2011 chez Wellington Management, à Londres, au sein de l'équipe institutionnelle pour la Suisse allemande et l'Allemagne. Auparavant, il était chez Goldman Sachs Asset Management, à Londres, de 2006 à 2009, où il s'occupait d'une clientèle d'investisseurs institutionnels à travers l'Europe.

SARASIN: l'imminence d'une cession inquiète le personnel

Le personnel de la Banque Sarasin, quelque 1600 personnes actives principalement à Bâle, est inquiet pour son avenir. Il craint les conséquences sur l'emploi d'une éventuelle vente de la participation de son actionnaire de référence, le néerlandais Rabobank. Les collaborateurs des différentes filiales de la Banque Sarasin se sont réunis hier à l'invitation de leur commission du personnel, a indiqué l'Association suisse des employés de banque (ASEB) dans un communiqué. Ils étaient au total plusieurs centaines à travers la Suisse, à Bâle, Genève, Zurich, Lugano, Berne et Lucerne. — (ats)

AGENDA

MARDI 15 NOVEMBRE

Tornos Holding: résultats T3
AFG Arbonia-Forster: journée des investisseurs, Arbon
Sonova: Rés S1 2011/12
Swiss Life: Interim Statement T3
CP KPMG: projets de réglementation et assureurs européens, Zurich
CP Swissmem, sondage sur effets du franc fort, Berne
Lonza: Investor Event

GTSA. Une collaboration inédite entre les acteurs du trading de matières premières concrétise cinq ans d'existence de l'association.

Le secrétaire général de la Geneva Trade & Shipping Association (GTSA), Geert Descheemaeker, annonce le lancement d'une plateforme de communication unique, qui va dès début 2012 révolutionner les échanges d'informations entre banques et sociétés de négoce nécessaires au financement des transactions. Déjà en production chez plusieurs traders, dont Mercuria et Vitol, le projet fait l'unanimité au sein du secteur. Première réalisation concrète d'envergure de l'Association, la nouvelle plateforme est le fruit d'une collaboration historique entre ses membres.

Dans quel contexte s'est développée l'idée d'une plateforme de communication destinée aux acteurs du négoce international de matières premières?

La communication quotidienne entre les sociétés de négoce et les banques qui financent leurs opérations se fait encore principalement par e-mail et par fax. Le trader qui souhaite ouvrir une ligne de crédit pour une opération donnée doit envoyer une demande

complète auprès de sa banque par e-mail, qui confirme ensuite les instructions par fax. Aussi bien en termes de sécurité que d'efficacité, cette méthode est désormais dépassée. Nous proposons de la remplacer par une plateforme online sécurisée accessible par tous les acteurs du négoce.

Quels acteurs ont été les initiateurs du projet?

Il y a trois ans, les huit banques membres de la GTSA, qui représentent environ 40% du financement des opérations de trading de matières premières, ont émis le souhait de développer ensemble un système de communication standardisé. Plusieurs solutions de marché «mono-banque» leur avaient été soumises par quelques sociétés de trading mais leur intégration posait d'énormes challenges. Il s'est vite avéré indispensable de développer une solution unique et concertée qui implique tous les acteurs du secteur, c'est pour cela qu'elles ont sollicité la GTSA. Nous avons donc pris en charge le développement de la plateforme en coo-

pération avec les banques et les traders.

Quels sont les avantages de la nouvelle plateforme?

Sécurité, coût bas, facilité d'utilisation et «multi-banque». Le niveau de sécurité des transferts des données et des documents confidentiels va considérablement s'améliorer. Trois audits de sécurité indépendants ont confirmé que la plateforme offre des garanties très solides. Le coût d'intégration de la plateforme chez nos clients sera très bas car tout passe par le web. Enfin, l'interface que nous avons développée est totalement user-friendly et elle permet aux traders d'envoyer n'importe quel type d'information aux banques.

Quand sera-t-elle officiellement lancée?

Depuis le début du mois, sept sociétés de trading pilotes l'utilisent déjà pour toutes leurs opérations et elle donne entièrement satisfaction. Les banques sont en train de finaliser l'intégration de la plateforme dans leurs back-offices et

le lancement officiel devrait avoir lieu début 2012.

Sera-t-elle accessible aux non-membres de la GTSA?

Absolument. Etant donné qu'elle a été développée en collaboration avec des acteurs clés du secteur, la plateforme peut devenir l'outil de référence pour le financement des opérations de trading de matières premières. Chaque banque ou société de trading peut potentiellement avoir intérêt à l'utiliser également. La facilité d'intégration et le prix accessible devraient faciliter la diffusion de notre plateforme. La plateforme sera aussi ouverte aux solutions de marché existantes.

La GTSA assurera-t-elle la gestion et la promotion de la plateforme?

GTSA a voulu séparer les activités de cette plateforme de ses activités associatives en créant une nouvelle entité, e-GTSA SA c. - à-d. une société externe, dont GTSA gardera une forme de contrôle. Il est clair que l'esprit coopératif de la plateforme est prioritaire par rapport à la rentabilité de la société qui exploitera la plateforme.

Combien de postes de travail allez-vous créer?

La plateforme occupe déjà cinq employés à plein temps chez GTSA. Dès début 2012, nous allons augmenter l'équipe à 15 personnes environ afin d'assurer les services de commercialisation, hotline, formation des utilisateurs et d'administration des droits.

INTERVIEW:
OLIVIER PELLEGRINELLI

Investissements en Suisse

PRIVATE EQUITY.

Edmond de Rothschild Investment Partners à Paris fait de la Suisse son deuxième marché.

Edmond de Rothschild Investment Partners gère un milliard d'euros (1,24 milliard de francs), dont 90% sont confiés par des institutionnels. Le président, Pierre-Michel Passy, explique sa présence sur la Suisse.

Quelle est votre situation dans le Groupe Edmond de Rothschild?

Nous sommes une des filiales de private equity, dédiée aux investissements minoritaires, de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild. Cette dernière est la branche française du Groupe Edmond de Rothschild.

Comment s'organise votre processus d'investissements?

Edmond de Rothschild Investment Partners est spécialisée dans l'investissement minoritaire non coté, au travers principalement de deux lignes d'activités. Le Capital-développement consiste à prendre des participations dans des sociétés déjà établies. Nous investissons alors entre deux et vingt cinq millions d'euros, dans le but de détenir 20% à 40% du capital. Dans ce domaine, nous nous concentrons principalement sur la France.

Ensuite, il y a ce que l'on appelle le Capital risque. Il s'agit ici de s'orienter sur des sociétés du domaine des Sciences de la Vie. Pour ce faire, nous avons une équipe de spécialistes en science, en industrie et en finance. Cette section est beaucoup plus internationale et investit dans toute l'Europe.

Tout ce processus s'opère-t-il depuis Paris?

Le Capital développement est un marché de proximité, il faut donc

être sur place pour pouvoir suivre la société. En revanche, en ce qui concerne le Capital risque, les phases de développement sont similaires, où que vous soyez. Notre équipe voyage beaucoup, et j'estime qu'il est possible d'être efficace dans un rayon de deux heures d'avion autour de Paris.

Concernant le Capital risque, comment se déroule la recherche de sociétés?

Nous recevons environ 300 dossiers par année. A partir de là, nous prenons contact par téléphone avec 180 d'entre eux pour se faire une première idée des sociétés à retenir. Au final, il n'en reste plus que cinq.

Que représente la Suisse dans ces investissements?

Nous anglons notre stratégie sur les Sciences de la Vie, et la Suisse possède une culture de la santé assez extraordinaire. Pour notre fonds lancé en 2008, Biodiscovery 3, environ 20% des investissements de notre portefeuille se situent en Suisse. Ce qui en fait notre deuxième marché, juste derrière la France.

La filiale Suisse du Groupe Edmond de Rothschild vous conseille-t-elle?

Nous avons des contacts mais principalement lors des levées de fonds, domaine dans lequel nous sommes très internationaux également.

Avez-vous une préférence entre les régions romande et alémanique?

Aucunement, nous investissons où nous pensons que cela en vaut la peine. Toutefois, j'estime à deux tiers le montant de nos investissements en Suisse romande, contre un tiers en Suisse alémanique. Cela s'explique principalement par les facilités de langage.

INTERVIEW:
ARNAUD COGNE

SUITE DE LA PAGE UNE

Les bases d'un scénario

Si ce scénario devait se réaliser, cela donnerait la possibilité de procéder à de nouvelles améliorations de l'efficacité. Certains prétendent que l'intérêt de Julius Baer se focalise sur le système informatique flamboyant neuf de Sarasin. Une consolidation entre les implantations et les services des deux banques dans les domaines où elles sont très proches est également à prévoir.

Pour respecter la séparation rigoureuse en vigueur depuis 2009, il faudrait en outre transférer Sarasin Asset Management dans une autre unité, ou même le revendre. Swiss & Global AM, qui fait partie de GAM, paraît la solution la plus logique. Cependant, le leader autoproclamé des placements durables en Suisse retrouverait ainsi une gamme de fonds gérés par Sustainable AM (appartenant à Robeco, une filiale de Rabobank!), réunis dans la SICAV JB Multi-partner.

En tout cas, Julius Bär dispose des ressources financières, puisque le ratio BRI Tier 1 s'est établi à 20,1%, avec une marge énorme par rapport à l'objectif interne de 12%. Elle affirme avoir «continué de gérer son bilan de manière conservatrice». La banque ne se voit pas non plus confrontée aux risques particuliers que représentent aujourd'hui les obligations souveraines des pays PIIGS - elle n'en détient pas. Quant au programme de rachat d'actions actuel lancé le 23 mai dernier, 54% des titres pouvant ainsi être retirés de la circulation, soit 5.624.500 actions, ont déjà été rachetées. Ce-



BORIS COLLARDI. C'est le bilan très solide de l'établissement qui permet de procéder à des acquisitions.

lui-ci court jusqu'à la date de la prochaine Assemblée générale, soit le 11 avril 2012.

Un bilan qui sera encore solidifié par le biais du programme de réduction de coûts, pour des économies d'environ 40 millions de francs par année, dont trois quarts sur la masse salariale à travers le monde entier. La part restante sera le résultat d'une réduction du nombre d'immeubles loués et des diminutions du côté IT. Ce programme sera effectif pour sa plupart d'ici mi-2012 au plus tard, et en 2013 dans sa totalité. La charge générée d'environ 50 millions sera comptabilisée dans l'exercice 2011.

Tout en le mentionnant, les analystes calculent pour l'instant tout au plus de manière implicite avec le scénario Sarasin. Peter Thorne de Helvea estime que le moment est venu pour Julius Baer de procéder à une «acquisition en Suisse baissant les coûts», sans nommer explicitement l'établissement bâlois. Cette opération ferait certes du sens pour Julius Bär selon Michael Schwaller de la BCZ, mais

«le prix à payer, ainsi que la question des synergies, respectivement de la perte de revenus, sont des points délicats pour l'actionnaire». Du point de vue de la complémentarité, une intégration dans Raiffeisen paraît certes moins problématique. Restent les questions du financement, ainsi que de la relation entre Raiffeisen et Vontobel, jusqu'à présent partenaire pour les instruments financiers.

De nouvelles clarifications dans le dossier fiscal augmenteraient les chances de Julius Bär de pouvoir s'offrir Sarasin. Cette dernière a en effet adopté une stratégie de l'argent blanc et ne veut plus gérer des fonds non déclarés d'ici fin 2012. Le communiqué publié hier reste très discret sur ce point, n'allant guère au-delà d'une description générale de la situation politique. Julius Baer déclare soutenir activement les efforts du gouvernement suisse et également collaborer avec les autorités américaines «dans les limites des lois applicables. Au vu du stade précoce de ces négociations et coopérations, leurs résultats potentiels ainsi que l'impact sur le plan financier et sur les affaires restent ouverts et ne peuvent donc pas être évalués de manière fiable.» (CA)

LE RATIO BRI TIER 1 S'EST ÉTABLI À 20,1%, AVEC UNE MARGE ÉNORME PAR RAPPORT À L'OBJECTIF INTERNE DE 12%.