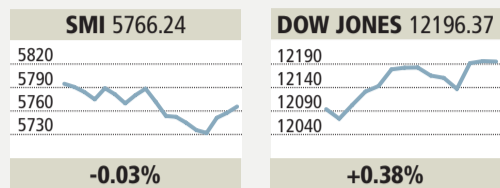


# L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

ACCORDS FISCAUX LIBÉRATOIRES (RUBIK)  
L'Italie ne veut déjà plus  
entrer en matière **PAGE 9**

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



ÉTAT DES LIEUX DU CHÔMAGE EN SUISSE

## Ce que signifie le retour des 3%

**PAGE 8**

LE GROUPE MCI DANS L'ÉVÉNEMENTIEL  
**Très peu sensible aux cycles**

**PAGE 6**

CONTROVERSES SUR BÂLE III EN EUROPE  
**Les entreprises suisses sereines**

**PAGE 4**

LAZARD FRÈRES GESTION ET GENÈVE  
**L'implantation imminente**

**PAGE 3**

19<sup>e</sup> ACQUISITION DE SGS CETTE ANNÉE  
**Et quatrième cette semaine**

**PAGE 5**

CLEANTECH INVESTING À LAUSANNE  
**L'intérêt des family offices**

**PAGE 6**

ANCIEN DU GROUPE GALENICA  
**Philippe Milliet rejoint Bobst**

**PAGE 6**

LA CHRONIQUE DE BRUNO BERTEZ  
**Les marchés veulent du liquide**

**PAGE 14**

## Vue d'ensemble sur le patrimoine



**CLAUDE DISERENS.** Les Genevois de Galeo proposent une solution de consolidation de patrimoine accessible via internet.

Les services de la société genevoise Galeo permettent à un gérant d'obtenir une vision consolidée de différents comptes de ses clients, sur un site Internet accessible 24/7.

La PME lancée en 2003 par deux anciens collaborateurs bancaires récolte les informations liées à toutes les transactions effectuées sur les différentes classes d'actifs du client, auprès des différentes banques dépositaires qu'il peut utiliser dans la gestion privée ou institutionnelle. Le traitement de cette masse d'informations permet un monitoring de la performance et du risque consolidés, ainsi qu'une analyse du portefeuille vu sous un angle global. Afin d'éviter tout conflit d'intérêts, Galeo ne donne pas de conseil de gestion. Les données sont traitées dans un centre informatique basé à Zurich, en collaboration avec le groupe alémanique vwd, dont Galeo est aussi le représentant pour la Suisse romande.

Le marché des solutions de consolidation de patrimoine a progressé en moyenne de 20% par an ces cinq dernières années, avec une accélération notable depuis trois ans. La principale solution proposée par la société genevoise, PortfolioNet, affiche une quarantaine de clients à travers le monde, des professionnels de la gestion administrant quelque 25 milliards de francs d'actifs.

**PAGE 6**

# Les concurrents des banques sur le marché hypothécaire

**ASSUREURS.** Ils offrent les taux les plus bas mais ne représentent même pas 10% du volume total du marché.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le marché hypothécaire suisse est moins monotone qu'il en a l'air. La concurrence - d'abord entre les banques, mais aussi avec les assureurs, les caisses de pension, l'association des propriétaires d'immeubles en Suisse alémanique (HEV) et les pouvoirs publics - a pour effet que pour un prêt à taux fixe d'une durée de cinq ans, la différence entre les taux offerts dépasse actuellement les 50 points

de base. Les établissements bancaires détiennent néanmoins la part de loin la plus importante, réunissant à eux seuls plus de 800 milliards de prêts (septembre 2011). Selon les estimations d'experts, la part des assureurs ne dépasse en tout cas pas la barre des 10%. La somme indiquée par la Finma à fin 2010, soit 28.864 milliards, pointe vers une tranche encore plus petite. Les assureurs n'ont donc guère participé à la grande offensive de cer-

taines banques auprès des clients privés pendant une période où des taux bas soutiennent l'augmentation du volume global. Ce qui semble quelque peu paradoxal, puisqu'ils figurent aux premières places dans les classements des taux les plus favorables publiés par les sites comparatifs. A noter toutefois que les disparités régionales peuvent être considérables, une étude de la BCV de 2007 estimant ainsi la part des assureurs sur le marché vaudois à 11% (canton qui se dis-

tingue par ailleurs, avec Neuchâtel et Fribourg, par le rôle prépondérant de la banque cantonale).

Le fait que les clients, privilégiant la proximité, semblent logiquement s'adresser d'abord à une banque, voire simplement à leur banque principale, a certes une part de responsabilité dans l'importance toujours très limitée des assureurs. Mais l'essentiel de l'explication tient à la différence fondamentale dans l'approche.

**SUITE PAGE 4**

## VALARTIS EN PHASE DÉFENSIVE

# Le recentrage contraint sur la gestion privée

*La vente de Valartis Bonus Card est un signal clair de focalisation sur le private banking. Autres cessions prévisibles.*

En vendant Valartis Bonus Card à Cornèr Bank, un an et demi après en avoir acquis la totalité, Valartis Group affirme davantage sa volonté de concentrer ses efforts sur le développement de ses activités de private banking. D'autres cessions d'actifs non essentiels à cette focalisation paraissent vraisemblables.

Valartis dispose aujourd'hui d'une infrastructure technique qui lui permet de progresser en maintenant sa structure de coûts stable.

Une telle configuration est propice à un rapprochement ou une fusion avec une autre banque de gestion de patrimoine. D'autres activités de merchant banking, des spécialités notamment en Russie et en Algérie dans l'immobilier, occultent encore cette orientation. Par ailleurs, les actifs sous gestion de Valartis se situent encore sensiblement au-dessous d'une masse critique que le marché situe aujourd'hui à dix milliards de francs, indépendamment de toute spécialisation. Ces éléments expliquent le fait que le marché sous-valorise trop fortement Valartis aujourd'hui. Le groupe n'est d'ailleurs plus suivi par les courtiers et analystes sell-side. **PAGE 5**

## JAEGER-LECOULTRE ESSAIME

# Concentration naturelle sur la distribution

Lucerne a toujours été un pôle touristique de rang universel. La destination rivalise maintenant avec les capitales suisses du luxe, Genève et Zurich. On lui prête même parfois le leadership des ventes d'horlogerie en Suisse. Témoin de cette évolution, l'apparition de boutiques monomarches. Hier, Jaeger-leCoultre, label phare du groupe Richemont, a inauguré son enseigne lucernoise. Seconde du genre en Suisse (la première a été ouverte à Genève), 44<sup>e</sup> à l'échelle mondiale. La stratégie est commune aujourd'hui, partagée par passablement de fabricants de montres. A tel point que l'ouverture de boutiques labellisées passe pour un phénomène majeur dans le déploiement de l'horlogerie



**YVES MEYLAN.** L'évolution de l'horlogerie a rendu le retail plus complexe.

haut de gamme. Cela peut paraître banal, le luxe se déploie ainsi depuis des décennies, sous les couleurs Cartier, Louis Vuitton, Hermès, etc. Mais l'approche n'est pas si ancienne dans l'horlogerie. Yves Meylan, directeur retail international l'explique dans un entretien. **PAGE 7**

**ÉDITORIAL PIERRE BESSARD**

# Le volume encore compressible de l'Etat

Il y a des unanimités suspectes en politique. Les effusions autocongratulatoires qui ont entouré l'adoption du budget fédéral 2012, hier au Conseil des Etats, en font partie. Certes, le prochain exercice devrait clore dans le noir. Mais cette prouesse n'est liée d'aucune façon à la gestion d'Eveline Widmer-Schlumpf ou à la prudence financière du Parlement: elle n'est due qu'à la performance soutenue de l'économie privée ces dernières années.

La croissance économique, en partie alimentée par une immigration record qui n'avait plus été vue depuis les années 1960, s'est traduite par des caisses publiques archipleines, sans la moindre nécessité. Au contraire, on aurait pu s'attendre à ce que les gains d'efficacité et l'optimisation des processus permettent de diminuer le poids de l'Etat dans l'économie. Or, il n'en est rien. Depuis

1990, la Confédération a doublé de volume en termes nominaux. La légèreté avec laquelle les sénateurs saupoudrent des dizaines de millions de francs par ci et par là suggère que le débat sur le rôle des collectivités publiques au XXI<sup>e</sup> siècle n'a pas encore atteint le Parlement fédéral. Derrière l'équilibre apparent se dissimule une politique dispendieuse dont l'ampleur n'est pas remise en question.

Le conseiller aux Etats Hans-Rudolf Merz, avant d'accéder au gouvernement, avait proposé de limiter la croissance des dépenses publiques à l'inflation: il n'y a en effet aucune raison pour que l'Etat croisse autant que l'économie, voire plus vite (comme ce fut le cas ces dernières décennies). Même une stabilité en termes réels semble excessive, du moment où une réduction des dépenses ne peut plus être envisagée. Ce dilemme

souligne la nécessité de nouveaux freins institutionnels à la prodigalité politique.

C'est d'autant plus vrai que les dépenses sociales poursuivent leur ascension très largement au-dessus de la moyenne. Et exercent un effet d'éviction de plus en plus visible sur d'autres domaines. Bien sûr, il est naturel qu'Eveline Widmer-Schlumpf, à une semaine du renouvellement du Conseil fédéral, se délecte de l'unanimité du Conseil des Etats en sa faveur.

Mais face à l'accroissement ininterrompu des recettes fiscales, le geste noble (et responsable) eût été d'une part de proposer une décre fiscal et de restituer ainsi des ressources aux véritables héros de l'équilibre budgétaire. Et, d'autre part, de mettre d'urgence sur les rails l'extension du frein à l'endettement aux paniers percés des assurances sociales. ■



9 771421 948004 4 0049

**BOBST: Philippe Milliet nommé responsable de l'unité Sheet-fed**

Bobst Group a nommé Philippe Milliet à la tête de son unité d'affaires «Sheet-fed». Cet ancien de Galenica entre également au comité de direction du groupe, indique le communiqué publié hier. Basé à Lausanne, il sera placé sous la responsabilité du président du comité de direction, Jean-Pascal Bobst. M. Milliet sera chargé de la mise en œuvre de la stratégie de croissance internationale de l'entreprise sur le segment «Sheet-fed». A ce titre, il supervisera les ventes, le marketing, la recherche et le développement, la chaîne d'approvisionnement, la production et la logistique pour les marques Bobst, Asitrad et Martin.

**ACCU: cession du site industriel de Boudry**

Oerlikon Stationär-Batterien appartenant à 100% à la société immobilière Accu Holding a vendu son site industriel de Boudry (NE). Le produit de la vente de la propriété rénovée et entretemps complètement louée s'est monté à 14 millions de francs, a indiqué la société. Sur la base du bénéfice comptable réalisé, le résultat attendu n'est plus seulement «légèrement positif» mais un bénéfice net de plus de 1 million. Au premier semestre, la société avait réalisé un bénéfice net supérieur à 160.000 francs.

**GLENCORE: reprise d'Umcebo finalisée**

Le commerçant en matières premières Glencore a finalisé la reprise d'une participation de 43,55% dans la société sud-africaine Umcebo Mining. Cette opération de 900 millions de rands avait été convenue en juillet 2010, a rappelé Glencore dans un communiqué. Umcebo exploite des mines de charbon. Avec cette participation, Glencore s'assure un accès à la très importante région de mines de charbon de Mpumalanga. Elle lui permet aussi de participer au potentiel de 1,5 million de tonnes d'exportations du terminal Richards Bay Coal en phase V.

**FMB: 200 postes supprimés**

Le groupe bernois FMB Energie a annoncé la suppression de 200 postes. Tous les secteurs sont concernés sauf à la centrale de Mühleberg. Les principaux concurrents des FMB ont aussi prévu ou pris des mesures de restructuration pour réduire leurs coûts. Ces 200 suppressions de postes s'ajoutent aux 55 déjà annoncées en octobre dernier. Ce sont donc près de 255 emplois qui passeront à la trappe. Ce programme devra permettre au groupe d'électricité de maintenir sa position économique sur un marché de l'énergie confronté à une forte pression des coûts. —(ats)

**ABB: nouvelle nomination**

ABB annonce deux nominations. Brice Koch, membre de la direction en charge des domaines Marketing and Customer Solutions (MC) prendra dès le 1<sup>er</sup> mars 2012 la direction des Systèmes de technique énergétique. Il succède à Peter Leupp, qui part à la retraite. Greg Scheu, directeur de la division Automation industrielle en Amérique du Nord intègre la direction du groupe et reprendra à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2012 les fonctions de Brice Koch.

# Solution genevoise pour vue d'ensemble

**GALEO.** Le logiciel permet une vision consolidée des différents comptes des clients.

SÉBASTIEN RUCHE

Plusieurs gérants et plusieurs banques dépositaires, mais un seul état de comptes. C'est l'objectif de la PME genevoise Galeo, dont les logiciels permettent d'obtenir une vue d'ensemble du patrimoine d'un client qui en aurait confié la gestion à plusieurs spécialistes et dont les fonds seraient déposés auprès de plusieurs banques dépositaires.

Face à ces multiples sources d'informations, la traditionnelle solution de la feuille Excel n'est pas une fatalité. Un système peut recueillir les informations liées à toute transaction concernant les comptes du client, et ce pour chaque banque dépositaire. Résultat, un outil de reporting consolidé accessible online 24 heures sur 24 et sept jours sur sept.

«Les données papiers et électroniques reçues des banques dépositaires sont traitées dans un centre informatique zurichois appartenant à notre partenaire vwd group, expliquent Patrick Baudet et Claude Diserens, les associés fondateurs de Galeo. Chaque année, environ un demi-million de transactions sont ainsi traitées au fil de l'eau dans ce centre aux normes Finma sur la sous-traitance des données.»

Le client accède donc à une interface modulable présentant la performance de l'ensemble de son patrimoine, mise à jour quotidiennement, quels que soient la nature des biens qu'il possède (des titres



**PATRICK BAUDET.** L'instrument pour le suivi de la performance et du risque accessible online 24/7.

à l'immobilier en passant par les objets d'art ou les assurances) et leur localisation.

L'outil permet également «d'identifier les coûts que le client pourrait éviter. Pour chaque banque dépositaire, il reçoit la valeur de ses avoirs, leur performance et les frais, calculés avec une même méthode, ce qui permet les comparaisons», poursuit Patrick Baudet, le fils de Maurice Baudet et ancien de Lombard Odier puis de Barclays, dans la gestion privée, l'analyse financière et les tiers gérants. Autre possibilité, celle d'identifier d'éventuelles contradictions dans une gestion multi-gérants, dans laquelle plusieurs professionnels peuvent afficher des vues opposées sur un actif ou une monnaie, ce qui peut se traduire par des protections qui s'annulent.

Fondée en 2003, Galeo propose une solution mise en œuvre auprès d'une quarantaine de clients, uniquement des professionnels de la gestion, représentant près de 3500 portefeuilles administrés par 150 banques dépositaires dans le

monde. «Un modèle d'application existe pour les clients privés, mais nous ne voulons pas recevoir des questions quant à la gestion ou aux frais des dépositaires; totalement indépendants, nous ne voulons simplement pas fournir de conseils de gestion», détaille Claude Diserens, qui fut tour à tour gérant sur l'Amérique latine chez Citibank, puis courtier avant de s'occuper des produits sur le risque de Reuters. Ces clients - gérants indépendants, family office, caisses de pension voire high net worth individuals - administrent environ 25 milliards de francs d'actifs, ce qui positionne Galeo et vwd en leader de ce marché dont la croissance annuelle dépasse 20% depuis cinq ans.

Le prix de la prestation ne dépend pas des actifs sous gestion, mais du nombre de positions d'un portefeuille et du nombre de transactions effectuées par année. Soit de 1000 à 15.000 francs par portefeuille et par année. La société commercialise également un produit installé localement, taillé pour les plus petites structures.

Concernant les craintes sur la confidentialité des données, «nos procédures sont certifiées ISO et nous nous mettons au niveau de secret du client», répondent les deux associés, qui précisent qu'il est possible de recevoir des données anonymisées de la part des banques. Autre avantage, un gérant se rendant à l'étranger n'aura pas besoin d'emporter de documents, mais simplement la clé d'accès à la plateforme. ■

## Family offices en quête de placements verts

**CTI.** Le séminaire sponsorisé par Cleantech Alps et la promotion économique du canton de Vaud continue d'attirer les investisseurs.

ANNE RÉTHORET

Le séminaire CleanTech Investing (CTI) a ouvert ses portes pour la deuxième année consécutive hier à Lausanne. Cet événement tenu sur deux jours a réuni plusieurs gérants de family office venus étayer les défis auxquels ils sont confrontés. La conférence a également réuni une vingtaine de porteurs de projets qui ont eu une quinzaine de minutes chacun pour présenter leurs sociétés aux investisseurs. Lors du discours d'ouverture, Jean-Louis Scarttezini, professeur et directeur du laboratoire d'énergie solaire et de physique à l'Ecole polytechnique de Lausanne (EPFL), l'un des établissements partenaires de cet événement, a fait état du nombre d'investissements liés aux avancées technologiques réalisées en Suisse depuis l'avènement du cleantech.

Selon ses données, 60% de l'activité économique dans les cleantech est menée en Suisse à des retombées dans ce domaine. Le secteur représente 20 milliards en investissements annuels, soit 3,5% du PIB et plus de 160.000 emplois. Mais aussi, plus de 8000 brevets enregistrés sur le territoire. «Parmi les grands visionnaires suisses, on se souviendra d'Alfred Escher (Crédit Suisse, CFF), Henri Nestlé et un jour certainement de Bertrand Piccard», a-t-il affirmé d'un ton solennel.

L'optimisme du professeur a toutefois rapidement été remplacé

par le réalisme du deuxième interlocuteur, Rob Wylie, co-fondateur de WHEB Partners, un family office créé dans les années 1980, qui a lancé deux fonds axés sur la technologie durable. Évalués à plusieurs centaines de millions de livres sterling, chacun de ces fonds compte sur le soutien de familles comme les Goldsmiths ou les Kadoorie.

Selon Rob Wylie, les bulles dans le secteur du cleantech sont inévitables. «Le boom du bio éthanol a été le premier à illustrer les dérives des subventions dans le domaine du durable. Les chinois ont coulé la production mondiale de panneaux solaires et la voiture électrique a clairement montré ses limites aux Etats-Unis et en Asie», souligne le gérant. Ses conseils d'investissement se sont limités à deux points essentiels. Premièrement, ne jamais s'impliquer dans un projet soutenu par une unité étatique. Deuxièmement, toujours préparer une stratégie de sortie sur trois ans.

Le britannique a conclu sa présentation en faisant état de l'observation suivante: «les projets portant sur la durabilité de l'approvisionnement en eau sont en ce moment les plus en vogue. Le sujet suscite beaucoup de réactions, au niveau émotionnel et politique. C'est sans doute dans ce domaine que se réalisera le vrai prochain tournant en termes d'innovation.» ■

LES PROJETS PORTANT SUR LA DURABILITÉ DE L'APPROVISIONNEMENT EN EAU SONT EN CE MOMENT LES PLUS EN VOGUE.

# L'événementiel est un secteur anticyclique

**MCI.** Résultats brillants et développements positifs annoncés pour 2012.

JULIO JATON

MCI à Genève a présenté ses résultats prévisionnels. L'agence active dans l'organisation d'événements affiche ainsi une croissance de ses revenus de 13%. Les prévisions EBITDA se montent ainsi à cent millions d'euros en accord avec les objectifs de la société. Cette croissance devrait s'accroître en 2012 car le groupe prévoit déjà une augmentation de 20% de ses revenus. Ces bons résultats ont été emmenés par une croissance organique de 6%. Les acquisitions ont contribué à l'essor des revenus à hauteur de 7%. MCI a réalisé en outre deux opérations majeures de rachat en reprenant l'entreprise munichoise EMC Event & Meeting Company. L'agence a aussi renforcé sa présence en Amérique du Nord grâce à l'absorption d'Advance Group, basé à Vancouver. Sur le marché asiatique, MCI intégrera Perfectus Group le 1<sup>er</sup> janvier.

Ces résultats s'inscrivent dans une tendance de long terme qui dure depuis plusieurs années et qui se maintient malgré l'environnement économique actuel. Le contraste entre les pressions sur les budgets alloués à la communication et le développement florissant des résultats de l'agence est frappant. La contradiction n'est qu'apparente. Les impératifs financiers ont poussé de nombreuses entreprises à fermer leur département dédié à l'organisation d'événements, de meetings ou de congrès. MCI a ainsi bénéficié de cette tendance générale à l'externalisation des fonctions qui constituent son corps de métier.

L'agence a augmenté son offre de produits cette année en lançant une nouvelle plateforme de management (B-com) qui permet la gestion intégrée d'événement ainsi que leur analyse détaillée. Ce logiciel a été développé en collaboration avec PSiedo, l'entreprise partenaire chargée de l'informatique pour le groupe genevois. Ce dernier a aussi annoncé un partenariat avec Blue Sky Broadcast afin de mettre sur pied un système de formation continue pour les pro-

fessionnels de l'événementiel. Les bons résultats de la société ne sont pas le seul fait marquant qui témoigne du développement positif de MCI. Le président exécutif de la société, Sébastien Tondeur, a été récompensé par le prix Ernst & Young qui désigne annuellement les meilleurs entrepreneurs dans différentes catégories (L'Agefi 30 octobre). Sébastien Tondeur est aussi devenu le Président de Meeting Professional International qui est une association regroupant plus de 23.000 professionnels de la branche à travers le monde.

L'agence se distingue aussi par sa politique de responsabilité sociale. Elle applique les critères du Global Reporting Initiative dans son rapport intitulé Taking Action. L'emprunte sur l'environnement des activités de MCI s'élève ainsi à 4237 tonnes de dioxyde de carbone. Le nombre de succursales remplissant les critères internes de RSE s'élève à 18 alors qu'il était de cinq en 2009. L'entreprise soutient aussi plus de trente œuvres de charité. Elle a dédié plus de 900 heures de travail à cet effet. Le total des fonds récoltés pour ces projets s'élève à 74.000 euros (91.711 francs). ■

**BASILEA: nouveau chef des finances**

Basilea Pharmaceutica s'est trouvé un nouveau chef des finances. Le laboratoire pharmaceutique bâlois a nommé à cette fonction Joachim Blatter. L'ex-responsable financier de Swissmetal, licencié en juillet dernier, succédera à mi-janvier 2012 à Ronald Scott, qui assure l'interim à ce poste. De nationalité allemande, Joachim Blatter dispose de plus de vingt ans d'expérience dans la gestion opérationnelle et financière au niveau international, a écrit Basilea Pharmaceutica. Avant de diriger les finances du groupe métallurgique soleurois Swissmetal, M. Blatter a occupé une fonction identique au sein des sociétés Alcan Singen et Alcan Holdings Germany. Pour mémoire, M. Blatter ainsi que plusieurs dirigeants de Swissmetal avaient été licenciés avec effet immédiat le 4 juillet dernier au moment même où se tenait l'assemblée générale du groupe établi à Dornach.

**HELSINN: phase III élargie avec Anamorelin-HCI**

Le groupe pharma Helsinn a entamé une étude de phase III élargie avec son candidat produit Anamorelin-HCI. Les premiers patients pour l'étude de sécurité ROMANA 3 ont été recrutés après que les études ROMANA 1 et 2 ont été réalisées, a indiqué l'entreprise tessinoise. Les deux premières études ont concerné le traitement de l'anorexie et les troubles du métabolisme chez des patients atteints de cancer du poumon non petites cellules. Elles ont porté sur 480 patients environ, dans 15 pays.

**KLESCH: Paris «vigilant» sur les activités en France**

Le gouvernement sera «particulièrement vigilant» au respect par le groupe d'investissement suisse Klesch de ses engagements à maintenir les activités vinyliques qui lui ont été cédées par le chimiste Arkema, a déclaré le ministre de l'Industrie Eric Besson. «Nous serons particulièrement vigilants sur le respect de ces engagements tant sur les investissements que sur l'impact pour l'emploi», a affirmé le ministre, interrogé à l'Assemblée nationale par le député communiste des Bouches-du-Rhône Michel Vaxès. Eric Besson a indiqué que le groupe fondé par l'Américain Gary Klesch avait été reçu à son ministère. Arkema, qui se recentre sur la chimie de spécialités, a annoncé fin novembre son intention de céder à Klesch pour «zéro euro» ses activités vinyliques (PVC, soude, chlore...) principalement basées en France, autour de Marseille et de Lyon, avec 1780 salariés et 850 à l'étranger.