

L'AGEFI

FISCALITÉ DES ENTREPRISES À GENÈVE Le vote a des effets visibles sur la place financière

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

JA-PP/JOURNAL - 1000 LAUSANNE 1



INITIATIVE MINDER

L'establishment tempore

PAGE 3

WEALTH MANAGEMENT À GENÈVE Un family office rival de Citi

PAGE 5

MANAGEMENT DE CLARIANT Le renouvellement perpétuel

PAGE 8

CRISE ET ACQUISITIONS Marques suisses à vendre

PAGE 8

LORENZO PEDRAZZINI Immobilier genevois et inflation

PAGE 12

GILES KEATING Ses dix thèmes d'investissement

PAGE 11

AÉROPORT DE GENÈVE La croissance sans fin

PAGE 6

Les amnisties vues par Morval



EMANUELE ZANON DI VALGIURATA. Le rappel des fonds français exilés? Le vrai danger viendrait d'une amnistie accompagnée de mesures protectionnistes.

Basée à Genève et très active en Italie, la Banque Morval connaît les amnisties fiscales. Elle peut compter sur ses filiales pour accueillir les fonds que ses clients souhaitent rapatrier. Au prix cependant d'une gestion bien plus contraignante qu'en Suisse. Interview du responsable de la gestion privée et membre de la direction générale.

PAGE 5

La fronde contre les hauts salaires montre ses limites

La réaction de l'ASEB à l'appel de Villiger révèle que le débat revient progressivement sur le terrain de la réalité.

Le communiqué diffusé hier par l'Association des employés de banque (ASEB) pour condamner les augmentations de rémunérations fixes que l'UBS veut accorder à certains de ses cadres et spécialistes, aux Etats-Unis notamment, répond de manière tout à fait directe à l'appel de Kaspar Villiger paru dans la presse de samedi dernier. L'ancien président de la Confédération, actuel président d'UBS, mettait en garde contre la tentation de pénaliser les entreprises suisses, confrontées à la concurrence mondiale, en devenant trop restrictif sur les rémunérations permettant de retenir

ou d'attirer les talents de haut niveau. Forçant le trait, l'appel de Kaspar Villiger affirmait qu'adopter des prescriptions en matière de rémunérations constituerait «la décision la plus stupide pour un pays comme la Suisse». Ayant déjà subi les plus importantes pertes des dépréciations du secteur bancaire en Europe (plus de 53 milliards de dollars), le groupe UBS ne doit-il s'efforcer aujourd'hui de regagner sa force d'attraction en matière de performances et de management? Jusque-là réputé pour sa politique de salaires relativement bas (en



KASPAR VILLIGER. Son premier geste fort comme président d'UBS aura été de sortir la question des rémunérations du registre populiste.

comparaison sectorielle), ou encore sa hiérarchie stricte et contraignante, la grande banque suisse tente apparemment d'évi-

ter un véritable effondrement qualitatif. En attendant le lent dénouement de la procédure engagée par l'organe fédéral de régulation bancaire (Finma) pour réguler certaines rémunérations dans la branche, ou le vote populaire sur l'initiative dite «Minder, pour la limitation des hauts salaires», cet épisode sort le débat des considérations populistes pour le replacer sur le terrain de la réalité: l'évolution de ce genre de rémunérations dépend en grande partie d'un environnement global dont les pôles de régulation se situent pour l'instant dans les pays anglo-saxons. PAGE 3

TASK FORCE SECRET BANCAIRE

L'avocat Xavier Oberson sort de sa réserve

PAGE 4

LICENCE BANCAIRE

Claude Béglé ne veut pas renoncer

PAGE 7

Le goût du risque relance les rouages du grand casino

Il ne peut y avoir de restauration des conditions durables de croissance sans assainissement.

BRUNO BERTEZ

Sentiment de déjà vu. Nous avons envie de reprendre ce que nous avons écrit en 2002/2003. Vous nous passerez la vulgarité du propos, après tout, il a été tenu par l'un des hommes politiques français les plus illustres: «le meilleur moment, c'est quand on monte l'escalier». La reprise du prix des actifs n'est pas la fin du processus de crise. Ce n'est ni le contraire de la crise, ni son remède. La remontée du prix des actifs fait partie intégrante du processus curatif. Du vrai. De celui qui est interne, endogène au déroulement de la crise: la destruction. Au-delà de la propagande des responsables, au-delà de leurs illusions et peut-être certainement à leur insu, la crise doit suivre son cours. Elle doit aller à son terme qui est la destruction des promesses que le système ne peut tenir. Etant entendu que l'un des enjeux de la crise, c'est de savoir qui va supporter l'essentiel du fardeau. Qui va perdre le plus. Il ne peut y avoir de restauration des conditions de la croissance à long terme sans assainissement. La masse des promesses accumulées avant la crise a été considérable. Elle a été supporta-

ble beaucoup plus longtemps que prévu en raison du momentum exceptionnel de la croissance de l'économie mondiale. Ce qui est la conséquence de la grande Modération provoquée par la globalisation, d'un côté, et la montée des émergents, de l'autre. La vitesse acquise par la bicyclette économique a permis de tenir longtemps, très longtemps, trop longtemps. Mais à force d'être différée, la crise d'insolvabilité/impossibilité de servir les dettes/impossibilité de rentabiliser le capital, cette crise est arrivée. Malheureusement, comme elle a été longtemps différée, elle est forte et profonde. Elle touche les passifs (au sens comptable) du Système: les dettes, le capital, les assurances qui ont été données. Elle touche les actifs, c'est-à-dire les emplois malheureux, inadaptés, gaspilleurs, qui ont été faits à partir de ressources bradées. C'est-à-dire à partir de ressources qui ont été mises à la disposition de l'économie mondiale en dessous de leur valeur, en quantité illimitée. Car les politiques financières, monétaires, réglementaires, issues de la dérégulation ont failli à leur mission. Cette mission est et restera toujours la même, allouer des ressources rares. L'allocation a été faussée, la rareté a été niée. La crise est profonde, elle est enracinée, car elle vient de loin. Elle date d'abord de la décision de Nixon d'affranchir le dollar et les Etats-Unis de la discipline de la référence à l'or; en-

suite, de la dérégulation du début des années 80; enfin, de la grande vague d'innovations financières du début des années 90. Cette vague d'innovations s'inscrivait dans la logique systémique dans la mesure où elle permettait de tirer toutes les conséquences des facilités offertes à la Sphère financière par les deux décisions politiques précédentes: rupture du lien avec l'or, démantèlement des réglementations. La vague d'innovations a touché tous les aspects: les produits financiers bien sûr, mais aussi les organisations, les théories, les rationalisations, les vocabulaires, la culture en général. La fonction crée l'organe; la recherche du gain maximum a fait le reste. SUITE PAGE 2

LA CRISE DOIT SUIVRE SON COURS. ELLE DOIT ALLER À SON TERME QUI EST LA DESTRUCTION DES PROMESSES QUE LE SYSTÈME NE PEUT TENIR.

Come-back imminent de la bannière étoilée?

Etats-Unis - Le pays où tout est possible!

DWS (CH)-US Equities
Valor: 4 459 50
ISIN: CH0004469506

www.dws.ch

1st CHOICE FOR YOUR MONEY



Banking Efficiency Software Tool

BESTVISION
Geneve - Lugano - Zürich
www.isys.ch - www.bestvision.ch

La gestion onshore en Europe s'avère toujours plus contraignante

Membre de la direction de la banque genevoise active en Italie, Emanuele Zanon détaille les implications d'amnisties fiscales récentes.

Comment vos clients réagissent-ils par rapport à ce qui se passe autour du secret bancaire?

Emanuele Zanon di Valgiurata: Ils se sont montrés inquiets en 2008 en raison de la crise économique et financière. Ils se sont demandé si les banques étaient encore sûres. D'où l'avantage d'être une banque privée avec un bilan solide et pas d'investissement à risque. Aujourd'hui, ils sont plus rassurés, mais ils se posent quelques questions sur le secret bancaire. Cela dit, nous ne sommes pas inondés d'appels. D'ailleurs, il n'y a pas eu de changements pour l'instant. Ils interviendront et il faut s'y préparer, mais il ne faut pas non plus peindre le diable sur la muraille. Des changements interviendront dans tous les pays. Chaque place financière sérieuse devra être plus transparente.

Et vous, êtes-vous inquiets concernant ces développements? Nous faisons confiance aux autorités pour négocier dans l'intérêt de la place financière. De manière

générale, nous ne sommes pas spécialement mécontents de l'évolution des modes de gestion. Nous étions mal à l'aise face aux produits dérivés et il y avait une sorte de complexification à l'extrême de tout ce qui était proposé. Cela ne nous convenait pas car le but de l'allocation est de faire la même chose à moindre coût. Nous revenons à une pratique plus simple, plus rustique mais aussi plus transparente.

Craignez-vous une amnistie fiscale de certains pays européens? C'est tout à fait possible. Nous connaissons bien l'Italie, où nous sommes présents. Cette question a été évoquée dans la presse. Rome a déjà procédé à deux amnisties, qui figurent parmi les plus réussies d'Europe et qui ont ramené beaucoup d'avoirs dans le pays, contrairement à celles qui ont eu lieu en Belgique, en Allemagne.

Qu'ont fait vos clients? Beaucoup sont restés en Suisse tout en régularisant leur situation. Mais d'autres ont préféré rapatrier

leurs avoirs. Nous avons déjà vécu cette situation et si cela se reproduit, nous ne pouvons pas faire grand-chose d'autre que nous adapter. Indépendamment du secret bancaire, les tarifs pratiqués en Suisse pour la gestion de fortune, par rapport à ce qui se passe dans d'autres pays, sont compétitifs. Il n'y a pas de prime pour le secret bancaire. Ce dernier a amené de l'argent certes. Mais s'il disparaissait, il ne faut pas sous-estimer les compétences de gestion. La vision de la gestion est plus développée en Suisse que dans les autres pays, où l'horizon d'investissement est souvent limité au pays dans lequel ils opèrent. C'est une différence de style importante. En Italie ou en France notamment, l'investissement se fait en très grande partie dans les bourses nationales. Jusqu'à il y a dix ans, la gestion de fortune en Italie se limitait même à acheter des bons du Trésor défiscalisés.

Les clients sont-ils conscients des avantages de la gestion en Suisse? Nous laissons le choix à nos clients de faire gérer leurs avoirs en Suisse ou en Italie. Mais il faut être conscient qu'en Italie, les possibilités en matière d'allocation

d'actifs sont plus limitées. Gérer des monnaies étrangères, par exemple, est plus difficile. Pour des raisons fiscales et administratives, on ne peut pas garder des fonds dans une devise autre que l'euro pendant plus de 15 jours à partir d'un certain montant. Acheter des métaux ou des hedge funds est également plus difficile. La réglementation est plus complexe dans ce domaine.

Concrètement, une amnistie fiscale ne changerait pas grand-chose pour vous?

Si une amnistie intervient, nous pouvons déplacer les avoirs de nos clients dans nos filiales italiennes avec les mêmes services, mais dans un environnement plus contraignant. C'est ce qui s'est en partie produit lors des deux amnisties précédentes. Reste qu'il y a toujours un peu de dé-

perdition de clients. Mais nous sommes à même d'offrir les mêmes services dans les deux pays. Ce qui serait dangereux en revanche, ce serait une amnistie accompagnée de mesures protectionnistes concernant le lieu où les comptes doivent être localisés. Théoriquement, dans le cadre des accords de l'OMC, un Français, par exemple, qui déclare sa fortune, peut la faire gérer de là où il le souhaite.

INTERVIEW: MATHILDE FARINE

«IL Y A DIX ANS, LA GESTION DE FORTUNE EN ITALIE SE LIMITAIT ENCORE À ACHETER DES BONS DU TRÉSOR DÉFISCALISÉS»

Banque genevoise aux racines italiennes

«Nous ne sommes pas un petit Credit Suisse ou une petite UBS qui rêvons de devenir un grand Credit Suisse ou une grande UBS». Cette phrase de Raymond Héche, membre de la direction générale de la Banque Morval, résume la politique de la banque genevoise. Implantée en 1974 en tant que société suisse de gestion de patrimoine, le discret établissement obtient sa licence bancaire dans les années 1980. Détenue presque à 100% par la famille Zanon di Valgiurata, italienne d'origine mais établie en Suisse depuis des décennies, l'institution a des origines bien plus anciennes. Elle naît de la vente de la banque Morgan Vonwiller, fondée par un banquier suisse, actif dans le textile et expatrié en Italie, en 1919. Morgan Guarantee, propriétaire aux côtés de la famille Zanon depuis les années 1950, décide une vingtaine d'années plus tard de vendre l'établissement. La famille Zanon fait de même, tout en récupérant la filiale suisse. De là, Morval Vonwiller Holding développe ses activités. La Banque Morval est la première née d'un groupe qui compte désormais des filiales en Italie, à Monaco, aux îles Cayman et, depuis 2005, à Montevideo et 120 employés.

L'an dernier, la Banque Morval n'a pas échappé au sort des autres banques privées. Elle a souffert des marchés - en particulier sa division fonds de placement - tout en accueillant de nouveaux clients. Ses fonds sous gestion se situent «autour de 4 milliards de francs». De manière générale, l'établissement privilégie la croissance interne, «certes lente, mais plus facile à gérer», explique Emanuele Zanon di Valgiurata, membre de la direction générale et responsable de la gestion privée à Genève. Même s'il n'exclut pas totalement des acquisitions. Pour l'heure, elle cherche à recruter quelques gestionnaires «qui partagent la philosophie de l'institution». Cette dernière, qui privilégie une allocation conservatrice et une relation personnelle et durable du gérant avec son client, fonctionne en architecture semi-ouverte. «Nous nous efforçons de contrôler ce que nous achetons», souligne Emanuele Zanon. (MF)

«LA CROISSANCE INTERNE QUE NOUS PRIVILÉGIONS EN GÉNÉRAL EST PEUT-ÊTRE LENTE MAIS PLUS FACILE À GÉRER»

Norinvest boucle la reprise de BPG

La société de participations genevoise Norinvest Holding a concrétisé le rachat de la Banque de patrimoines privés Genève (BPG). Portant sur le 100% du capital-actions, la transaction, annoncée à mi-mars, comprend les successales de Zurich et des Bahamas. Comme prévu, l'établissement bancaire acquis sera fusionné dans un deuxième temps avec la Banque Cramer & Cie (BCC), filiale de Norinvest Holding, a indiqué

la société de participations lundi dans un communiqué. L'opération s'accompagnera d'une augmentation de capital de la BCC au plus tard le 1er janvier 2010. L'acquisition de la BPG, formalisée vendredi suite notamment au feu vert de la FINMA, s'inscrit dans la stratégie de Norinvest Holding de développer les activités de son pôle bancaire. La société de participations genevoise contrôle par ailleurs le joaillier vaudois Golay Bachel. — (ats)

TRAJECTOIRES

PETROPLUS: nouveau président exécutif

Le groupe pétrolier Petroplus Holdings a nommé Jean-Paul Vettier au poste de président exécutif, une fonction qu'il exercera dans les quartiers généraux du groupe à Zoug. Le président du conseil d'administration, Thomas O'Malley, a relevé pour sa part la longue expérience (35 ans) dont bénéficie l'intéressé au sein de l'industrie chimique et pétrolière. Jean-Paul Vettier a notamment dirigé la division Raffinage et Marketing chez Total entre 1993 et 2006. Président d'Europtia, il a siégé dans plusieurs conseils d'administrations en Europe et en Amérique du Nord. Hier, le titre a pris 2,84% à 19,90 francs

PLR: porte-parole pour la Suisse alémanique

Le Parti libéral-radical (PLR) suisse s'adjoint les services d'un porte-parole spécifiquement pour la Suisse alémanique. Agé de 28 ans, Noé Blancpain officie désormais aux côtés de Damien Cottier, responsable de la communication du parti. Auparavant, le Zurichois a travaillé à la rédaction sportive de la NZZ et au sein de plusieurs entreprises de communication et d'événementiel.

ROMANDE ENERGIE: Yves Zumwald chef de la distribution

Romande Energie Holding SA a nommé Yves Zumwald au poste de directeur de l'unité d'affaires Distribution. Il prendra ses fonctions le 1er septembre 2009 et sera responsable de la gestion et du développement du réseau de distribution électrique, a annoncé lundi la compagnie d'électricité. Sa mission première sera de garantir une qualité d'approvisionnement optimale aux clients de Romande Energie. M. Zumwald travaillait jusqu'ici pour EOS, qui a fusionné l'an dernier avec Atel pour donner naissance à Alpiq.

Espirito Santo à Pully: bonne performance

En 2008, la Banque Privée Espirito Santo SA, Pully, a réalisé son deuxième meilleur résultat depuis 1977, écrivait hier le quotidien 24 Heures (18 mai).

Le bénéfice net est affiché à 12 millions de francs (-12,3%). Le produit des opérations de négoce de titres et de placement s'est contracté de 5% à 44,9 millions de francs, c'est la plus forte contribution au résultat de cette banque principalement axée sur la gestion de fortune (apport de 262 millions à 9 milliards de francs à fin 2008).

Le produit des opérations d'intérêts est affiché à 7,12 millions de francs (-21%) à cause de la baisse des taux de l'euro au second semestre 2008.

En revanche les prestations de service effectuées par le compte d'autres entités financières «ont progressé de façon substantielle» permettant de dégager 5 millions de francs. Les fonds propres ont augmenté à 72 (69) millions. La banque privée de Pully a un statut indépendant de Espirito Santo Group, au Portugal. ■

Acquisition remarquée de GWM à Genève

IMPORTANT TRANSFERT

Le multifamily office recrute l'ancien responsable de la gestion de fortune de Citi au Moyen-Orient.

SÉBASTIEN RUCHE

«Cette crise est terrible, mais elle offre aussi l'opportunité d'engager des professionnels que je n'aurais jamais cru pouvoir embaucher un jour». Sigieri Diaz Pallavicini, président de Global Wealth Management Group (GWM), se réjouit de la retentissante opération que la société de gestion genevoise, 60 employés et 2 milliards d'euros de masse sous gestion, vient d'effectuer.

En recrutant Shawn Mofidi, l'ancien responsable des «Ultra-High Net Worth Individuals» de Citi Private Bank pour le Moyen-Orient, la société de gestion du quai des Bergues pénètre dans le cercle fermé des institutions capables d'attirer des banquiers de très haut vol. Elle s'ouvre également les portes du marché des très riches familles du Golfe persique. Chez Citi, Shawn Mofidi dirigeait une équipe dédiée aux clients détenant une fortune personnelle d'au moins 250 millions de dollars. Il arrive chez GWM avec au moins quatre autres conseillers, dont certains anciens



SIGIERI DIAZ PALLAVICINI. «Nous voulons doubler notre clientèle en attirant 15 à 20 familles du Moyen-Orient»

collègues. A 49 ans, cet ancien de Bank of America et de Coutts Bank (Switzerland) explique son choix par un ras-le-bol des conflits d'intérêts dans la gestion de fortune pratiquée par les banques.

De toute évidence lassé de pousser des produits maison, Shawn Mofidi passe ainsi dans le camp des clients, participant à «la révolution qui va secouer le monde de la gestion de fortune», décrit Sigieri Diaz Pallavicini. Une révolution à deux dimensions: «la crise financière, les faillites de banques et même les fraudes découvertes en 2008 poussent de plus en plus de familles très aisées à prendre en mains la gestion de leur patrimoine».

Autre conséquence de la crise, «des banquiers expérimentés ont vu leur patrimoine personnel détruit par la chute des actions des banques qui les emploient: ils sont actuellement poussés vers l'entrepreneuriat». C'est au milieu de ces

deux courants que s'amarre GWM et ses trois divisions (Family office, corporate governance et banque d'affaire).

Adeptes de l'architecture ouverte, la société genevoise construit des solutions juridiques sur-mesure pour ses clients. Avec une ambition: mettre sur pied des opérations financières impliquant plusieurs familles UHNWI. Créer un club d'investissement regroupant les 300 ou 400 familles les plus riches du monde.

La crise permet donc un nouveau développement pour GWM, né dans les décombres de la bulle Internet. Après douze ans dans la banque d'affaires à Genève (Lehman Brothers, JPMorgan, Merrill Lynch), Sigieri Diaz Pallavicini décide alors de tenter l'aventure de l'indépendance, avec deux associés. Huit ans plus tard, ce Romain de 40 ans sourit quand un quotidien italien en fait un «Rothschild à l'italienne», car nous sommes «une petite structure». Petite ou pas, GWM engage actuellement des spécialistes de l'Inde et de Singapour. D'autres banquiers de calibre de Mofidi. ■

«LA FINANCE VIT UNE RÉVOLUTION SANS PRÉCÉDENT. NOUS SOMMES DANS L'ANNÉE ZÉRO DE LA GESTION DE FORTUNE.»