

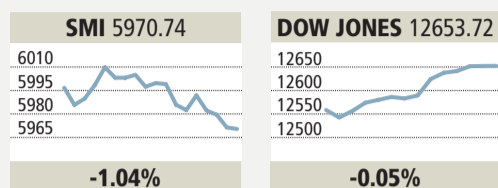
L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

PREMIER SOMMET EUROPÉEN DE L'ANNÉE Nouveau psychodrame sur l'équation grecque

PAGE 21

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



WEGELIN REPRIS PAR LE GROUPE RAIFFEISEN
La bonne opération pour Vontobel

PAGE 5

DIVERSIFICATION POUR INSTITUTIONNELS
L'approche immobilière globale

PAGE 13

EFG CÈDE UNE NOUVELLE ACTIVITÉ
Reprise par le groupe Caceis

PAGE 5

CRÉATEURS D'ENTREPRISES EN SUISSE
La nette évolution des profils

PAGE 7

BARRY CALLEBAUT ET LA FILIÈRE CACAO
La pénurie déjà programmée

PAGE 7

RÉSIDENCES SECONDAIRES LE 11 MARS
Le centralisme ne mène à rien

PAGE 9

BCE ET FED N'ONT VRAIMENT RIEN APPRIS
Escalade de création monétaire

PAGE 12

NOTZ STUCKI IMPLANTÉ À BAHREÏN
Une femme prend la direction

PAGE 4

Reconnaissance européenne



CHRISTOPH WEDER. Le directeur de l'Institut Adolphe Merkle de Fribourg obtient une prestigieuse bourse européenne pour ses travaux en chimie polymère.

Christophe Weder, directeur de l'Institut Adolphe Merkle à Fribourg, obtient le ERC-Advanced Investigator Grant du Conseil européen de la recherche. Il s'agit là d'une des plus hautes distinctions destinée aux chercheurs de pointe européens qui se sont distingués par l'excellence de leurs résultats dans leur branche au cours des dix dernières années. Cette bourse, dotée de 2 millions d'euros, soutiendra durant cinq ans un projet de recherche sur les nouveaux matériaux mécaniquement réceptifs. L'étude vise à développer des matériaux «intelligents» qui, sous l'influence de forces mécaniques extérieures, modifient leurs propriétés d'une manière préprogrammée. L'équipe de Christoph Weder prend exemple sur des mécanismes naturels pour transposer de tels concepts à des matériaux artificiels. Il est le premier chercheur de l'Université de Fribourg distingué par un ERC Advanced Grant. L'Institut Merkle de Fribourg a été créé en 2008 après la donation de 100 millions de francs d'Adolphe Merkle, fondateur de la société Vibro-Meter. Il a pour but de mener une recherche fondamentale dans le domaine des nanomatériaux et de favoriser la collaboration scientifique avec le monde industriel. Christoph Weder en assure sa direction depuis 2010, quand son premier directeur, Peter Schurtenberger avait démissionné avec fracas. Mettant en cause l'indépendance scientifique de l'Institut. ■

Place bancaire malmenée et toujours aussi attractive

ASSET MANAGEMENT. La Suisse n'a jamais suscité autant d'intérêt de la part des opérateurs français.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Il ne se passe pratiquement plus une semaine sans qu'un gestionnaire d'actifs français vienne présenter ses perspectives depuis la Suisse, ou y annonce l'établissement ou le renforcement de ses équipes sur place. Oddo AM affirmait récemment que la Suisse représentait son premier marché hors de France. Comme si les déboires d'UBS et les vives attaques contre la place financière n'avaient créé aucun malaise. Fi-

nancière de l'Echiquier, active en Suisse depuis 2001, qui présente aujourd'hui ses perspectives 2012, affirme que la période maniaque-dépressive 2008-2009 n'entame en rien la réputation du pays en matière de compétences spécifiques. En réalité, les gestionnaires français ont leurs propres contraintes (nationales ou européennes), et la Suisse reste une alternative. Après les années de croissance à deux chiffres des années 2000, ils ont vu leurs actifs globaux sous ges-

tion stagner. Voire baisser, de près de 20% pour les fonds Opcvm (Sicav européennes) depuis la crise financière. Ces fonds optent pour des synergies, ce qui se traduit souvent par un renforcement du dynamisme commercial à l'international. Bâle III pousse en outre certaines sociétés suisses à se recentrer, en nouant parfois des partenariats. Hier, le spécialiste de l'administration et conservation de titres Caceis (filiale de Crédit Agricole) annon-

çait la reprise de SIF (EFG International), l'un des six principaux administrateurs de fonds pour compte de tiers en Suisse romande.

Enfin, certains managers étrangers, et pas seulement français, dont la capacité d'innovation est l'un des atouts, insistent également sur le profil de la clientèle suisse. Elle est réputée pour sa réceptivité face aux solutions de placement complexes, et de plus en plus soucieuse de diversifier sa base de gestionnaires d'actifs. **PAGE 4**

ACQUISITION DE 1300 KIOSQUES

Le grand saut de Valora en Allemagne

Le groupe reprend Convenience Concept et devient numéro deux dans le commerce de détail petits formats en Europe.

Le groupe Valora n'a pas tardé à mettre à exécution sa stratégie de croissance rentable. Après l'acquisition de Tabacon en 2010 et celle annoncée hier du plus grand réseau de kiosques en Allemagne, à savoir Convenience Concept, Valora devient ainsi le numéro un en Allemagne dans ce domaine, avec un réseau d'environ 1500 points de vente à ce jour. La taille de ses affaires de commerce de détail à petits formats sur le marché allemand appro-

chera ainsi la taille de Valora sur le marché suisse en ce qui concerne les affaires de sa division Valora Retail.

Avec 2900 points de vente et un chiffre d'affaires d'environ 2,2 milliards de francs, Valora se révèle désormais numéro deux en Europe derrière Lagardère Services et devant WH Smith dans le domaine des petites surfaces de vente, dont la part des produits d'alimentation et des services augmente au détriment des produits de tabac et de presse.

Plusieurs synergies et économies d'échelle sont réalisables, ce qui permettra d'améliorer sensiblement la rentabilité de CC et, partant, celle de Valora en Allemagne. **PAGE 7**

ABB CONSOLIDATEUR AUX ÉTATS-UNIS

L'acquisition à 4 milliards de dollars

Le groupe zurichois dirigé par Joe Hogan continue de concrétiser le plan de croissance balisé jusqu'en 2015. Un programme à large spectre, dont la croissance organique reste l'axe central, complétée par des acquisitions de haut niveau sur des débouchés clé, les Etats-Unis en particulier. Hier, la direction d'ABB a confirmé la reprise de Thomas & Betts, leader en Amérique du Nord des composants électriques basse tension, pour 3,9 milliards de dollars, soit la plus importante intégration depuis l'arrivée de Joe Hogan, ex General Electric, à la tête d'ABB. Le marché a réagi de manière contrastée. Les investisseurs ont délaissé le titre, hier, malgré des notes d'analystes concentrées sur



JOE HOGAN. La plus importante opération depuis qu'il est en poste.

la qualité de l'acquisition et les effets positifs déjà à court terme pour ABB. Le montant de la transaction reste toutefois sujet à discussion. Pour ABB, il s'agit surtout de confirmer sa vocation de consolidateur sur les segments émergents, dont l'efficacité énergétique aux Etats-Unis. **PAGE 6**

ÉDITORIAL NICOLETTE DE JONCAIRE

Les dessous de la morale fiscale

Cinq jours après l'annonce, on mesure à quel point le destin de la banque Wegelin a secoué la communauté bancaire. Assister ainsi à la chute de la plus ancienne banque privée a valeur de symbole. Nouveau symbole d'une lutte qui dure depuis des années autour du secret bancaire suisse. Ce qui incite à se demander une nouvelle fois quel est le fond de ce harcèlement incessant.

Récupérer des recettes fiscales pour soulager une dette publique si mal maîtrisée qu'elle pourrait anéantir le système économique mondial? Apparemment pas. Aux Etats-Unis, où les exemptions fiscales sont la règle plutôt que l'exception, et où les multinationales - et les grandes fortunes - paient des impôts si bas que certaines demandent à en payer davantage, recouvrer l'impôt ne semble pas une priorité malgré les efforts du président Obama. S'il s'agit de donner des leçons de vertu sur

la transparence, inutile de revenir sur la juridiction du Delaware, où les actionnaires ne sont même pas enregistrés. Tout semble affaire de concurrence. En octobre dernier, l'agence Bloomberg titrait: «Le secret bancaire suisse n'a pas sa place dans un monde globalisé». Et concluait «La Suisse devrait abandonner l'opacité qui en a fait la première destination mondiale de richesse off-shore.» Le mot était lâché. La Suisse est leader dans la gestion de patrimoine. Malgré sa toute petite taille et son absence totale de ressources, elle joue dans la cour des grands et gagne depuis des décennies. A l'heure de Bâle III, de la hausse vertigineuse des ratios de fonds propres et du déclin de l'investment banking, le private banking est apparemment l'un des rares segments bancaires sur lesquels se positionner aujourd'hui. Pas besoin de bilans surdimensionnés, pas de prise de risque. Juste du savoir-faire.

Merrill Lynch estime, sur la base des chiffres 2010, qu'avec plus de trois millions de grandes fortunes, les Etats-Unis représentent près de 28.6% des HNWI de la planète. Mais deux banques suisses comptent parmi les cinq premières banques de gestion privée dans le monde, et cinq banques suisses se placent dans les vingt plus grandes. Les banques américaines essaient depuis des années de capter ce marché en y allouant des ressources considérables, avec un succès sans rapport avec l'effort consenti. Alors pourquoi ne pas affaiblir la concurrence en la décrédibilisant? Après le scandale des fonds juifs, celui du blanchiment d'argent et maintenant celui de l'évasion fiscale. Ce n'est pas la première fois que les autorités américaines usent de leur puissance pour promouvoir leurs entreprises. Pas seulement en Suisse, ni dans le secteur bancaire. ■



9 771421 948004 20005

SUISSE

Les précisions de Notz Stucki sur Bahreïn

Le groupe genevois de gestion alternative Notz Stucki a confirmé hier l'ouverture d'un bureau à Bahreïn (lire *L'Agefi* du 11 janvier) afin de poursuivre son développement international. Il étend ainsi ses activités dans une région dynamique, porte d'entrée du Proche et Moyen-Orient, a-t-il précisé. Maria Sofia Kourti est nommée à la tête de ce nouveau bureau de représentation. Avant de rejoindre Notz Stucki en 2011, elle occupait le poste de Director of Asset Management de Tadhamon Capital. Maria Sofia Kourti a plus de dix ans d'expérience dans la gestion d'actifs. Outre Genève et Zurich, le groupe est implanté au Luxembourg, à Singapour, à Londres et aux Bermudes. Notz Stucki, pionnier de la gestion alternative, gère plus de sept milliards de francs et emploie quelque 80 spécialistes. ■

UBS: l'effectif allemand sera réduit de 10%

UBS va supprimer environ 120 emplois en Allemagne dans le cadre d'un programme d'économies. Il faudra réduire d'environ 10% l'effectif de 1200 collaborateurs, a déclaré le directeur d'UBS en Allemagne au journal *Die Welt* (édition du 31 janvier). Un porte-parole de la grande banque a précisé à l'agence dpa que ces suppressions interviennent dans le cadre de la suppression, annoncée en août de l'an dernier, de 3800 emplois dans le monde. Ce chiffre correspond à environ 5% de l'effectif du groupe.

ARVAL: rocade à la tête de la filiale de BNP Paribas Arval (Suisse), filiale de BNP Paribas, annonce un changement au sein de sa direction. Eric Fulcheri est nommé au poste de Managing Director Suisse, indique l'entreprise spécialisée en location longue durée et en gestion de flottes automobiles. Il succède à Marcel Evers, qui assumera les fonctions de Manager IT et Business Programm pour l'ensemble du groupe. Eric Fulcheri travaille pour Arval depuis 2005. Il exerçait précédemment la fonction de Corporate Operations and Insurance Director.

AGENDA

MARDI 31 JANVIER

BC de Lucerne: résultats 2011
Tornos: chiffre d'affaires 2011
Banque Coop: résultats 2011
HBM Bioventures: résultats T3
Titlis Rotair: résultats 2010/11
UBS: indicateur de consommation décembre

MERCREDI 1^{er} FÉVRIER

Roche: résultats 2011
OFS: chiffres d'affaires du commerce de détail décembre
Indice des achats de managers PMI janvier
Migros: lunch séminaire avec le CEO, Zurich
Roche: CPB 2011, Londres
Ouverture de FONDS'12 à Zurich (jusqu'au 3)

Compétences françaises en Suisse

ASSET MANAGEMENT. L'accompagnement de la clientèle suisse est central. Mais il s'agit aussi de gérer le patrimoine expatrié de France.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Actif en Suisse depuis 2001, l'asset manager Financière de l'Echiquier entend y rester pour longtemps. C'est d'ailleurs le cas de pratiquement tous les gestionnaires d'actifs français, pour qui les scandales qui ont éclaboussé la place financière suisse n'enlèvent rien à son savoir-faire.

Les motivations sont doubles: d'une part, il s'agit de créer des synergies avec les acteurs locaux tels que les tiers-gérants et les banques privées genevoises. Ces derniers sont souvent en quête de solutions complémentaires aux leurs. En particulier pour tout ce qui a trait à la gestion alternative.



STÉPHANE TOULLIEUX. Directeur général de Financière de l'Echiquier.

Les managers étrangers continuent de percevoir la clientèle suisse comme très ouverte face aux solutions de placements complexes. De plus, si les acteurs domestiques affichent leurs inquiétudes quant à une perte possible de

compétitivité de la place financière suisse, il en va tout autrement des managers français et, par extension, européens. Certes, le mécanisme anti-évasion fiscale a quelque peu favorisé le développement de l'industrie financière suisse jusqu'à la crise de 2008. Mais l'intensification de la réglementation en Europe continue de faire de la Suisse un havre de paix réglementaire.

En termes de distribution, comme dans la majorité des pays d'Europe continentale, la commercialisation de la gestion s'insère traditionnellement dans un schéma global de banque universelle ou de banque-assurance. Cette configuration est néanmoins en pleine

mutation: la distribution des produits d'épargne collective repose de plus en plus sur le modèle d'architecture ouverte qui complète progressivement le schéma d'intégration verticale. De sorte que le recours à des gestions externes s'étend au-delà des frontières et que les produits autrefois réservés aux clients domestiques sont désormais accessibles aux clients étrangers, dont font partie les Suisses. A fin novembre, environ 7501 fonds de placement sont enregistrés en Suisse pour la distribution, alors que moins de 1500 y sont domiciliés.

Et puis il y a la clientèle française. Dont une part importante du patrimoine se trouve en Suisse. Il faut dire que la délocalisation des fortunes française apparaît de plus en plus comme un sport national, sous la pression fiscale d'un pays surendetté en quête de fonds. Philippe Kenel est avocat suisse, associé chez Python & Peter et l'auteur de *Délocalisation et investissement des personnes fortunées étrangères en Suisse: guide pratique et juridique*. Comme son nom l'indique, il s'agit d'un recueil de recommandations sur la façon de réussir l'expatriation des capitaux en Suisse et sur les erreurs à éviter vis-à-vis des administrations fiscales étrangères. Ces mouvements de capitaux attirent avec eux les gérants d'actifs étrangers, pour qui l'accompagnement constant est central. «Nos clients institutionnels, banques privées et tiers-gérants, apprécient particulièrement cet accompagnement», insiste Stéphane Toullieux, directeur général de Financière de l'Echiquier, qui pré-

sente aujourd'hui à Genève ses perspectives pour l'année 2012. Et qui précise que la pénétration du marché genevois y est largement supérieure à celle du marché zurichois, culturellement différent et plus proche des acteurs allemands.

L'accompagnement est également ce qui a amené Carmignac Gestion à nommer, la semaine dernière, Marco Fiorini au poste de directeur de la clientèle professionnelle suisse. Le 16 novembre, Oddo Asset Management (Oddo AM) a entrepris une démarche similaire en recrutant Alain Meyer, qui vient de rejoindre son équipe commerciale internationale et qui est devenu le directeur Clientèle Institutionnelle pour la Suisse.

«La Suisse est le premier marché d'Oddo AM hors de France et le recrutement d'Alain Meyer marque un renforcement de notre engagement dans ce pays. Son expérience du marché local et européen, son profil international et sa connaissance de la clientèle institutionnelle seront déterminants pour la réussite d'Oddo AM en Suisse», avait alors insisté Bertrand Levavasseur, directeur commercial international d'Oddo AM. ■

L'INTENSIFICATION
DES RÉGLEMENTATIONS
EN EUROPE CONTINUE
DE FAIRE DE LA SUISSE
UN ÎLOT
DE PRAGMATISME
MESURÉ.

La phase inévitable de réduction des coûts

GOTTEX. Nombre d'investisseurs ont préféré miser sur le cash l'an dernier. Générant un reflux de fonds.

Gottex Fund Management a vu sa masse sous gestion reculer en 2011, sans surprise au vu de la situation difficile du marché. L'exercice bouclera probablement avec un petit bénéfice opérationnel et une petite perte nette. Pour 2012, l'entreprise s'est fixé pour objectif de réduire, sur base comparable, ses coûts de 15%. Les marchés ont été difficiles durant le deuxième semestre, a constaté Gottex hier dans un communiqué. Dans cet environnement, la société est contente que ses produits-phares, les Market Neutral Strategies, aient affiché une performance relative-

ment forte, atteignant un résultat presque stable. En raison du recul enregistré au troisième trimestre, on est resté éloigné entre 3,0% et 8,3% du marché «high water».

A cause de la situation difficile du marché, de nombreux investisseurs ont préféré miser sur le cash. Il en est résulté pour Gottex un reflux de fonds et une diminution de la fortune générant des revenus de près de 10% à 7,3 milliards fin décembre par rapport à fin septembre. Sur le total des assets, 5,6 milliards de francs (-9,8%) étaient gérés par Gottex Fund Management dans des produits de Hedge Funds. Au total, les clients ont retiré 310 millions au quatrième trimestre, alors que les nouvelles souscriptions ont atteint 50 millions. L'effet monétaire a pesé pour 80 millions au dernier trimestre. 10 millions ont

été placés dans le portefeuille «run-off» et des facteurs techniques ont pesé pour 180 millions sur les placements.

Gottex Solutions Services (GSS), qui offre des services pour Hedge Funds, gère une masse de 1,7 milliard (-10,8% par rapport à fin septembre). L'évolution des cours de change a pesé négativement pour 70 millions et les reflux de fonds ont atteint 100 millions. La société note que les incertitudes sur les marchés devraient perdurer cette année. Cela influera sur les prises de décision des investisseurs. Gottex s'est fixé pour objectif une réduction du reflux de fonds en 2012 et une baisse des coûts de 15% sur base comparable. Cela se fera par réduction des compensations aux collaborateurs et baisse des frais administratifs. Gottex publie ses résultats détaillés le 27 mars prochain. ■

Le procès en automne

UBS. Le trader inculpé à Londres a profité de l'audience d'hier pour plaider non coupable.

Kweku Adoboli, le trader d'UBS inculpé au Royaume-Uni, a plaidé hier non coupable de la fraude ayant coûté 1,8 milliard de francs au numéro un bancaire suisse, ouvrant la voie à un procès à l'automne.

Le juge Alistair McCreath a fixé au 3 septembre la date préliminaire pour l'ouverture du procès, lors de l'audience devant la Cour de justice de Southwark, à Londres.

Agé de 31 ans, le trader, vêtu d'un costume gris et d'une cravate bleu sombre, a pris la parole unique-

ment pour plaider non coupable pour les charges de fraude et faute comptable retenues contre lui, et pour remercier le juge. Il prenait studieusement des notes à l'audience.

Le jour de son arrestation, UBS avait fait état d'une perte de 2,3 milliards de dollars (plus de 2 milliards de francs) à la suite d'«opérations non autorisées» d'un de ses traders. La banque avait ensuite revu ce chiffre à la baisse à 1,8 milliard de francs.

Cette affaire a conduit à la démission du directeur général Oswald Grubel et au départ des responsables de la division à l'origine de l'incident. M. Grubel a été remplacé depuis par le Tessinois Sergio Ermotti. Les régulateurs des marchés financiers en Suisse et au

Royaume-Uni ont également lancé des enquêtes indépendantes.

Fils d'un ancien fonctionnaire des Nations unies à la retraite, le courtier d'origine ghanéenne, travaillait sur des produits financiers complexes chez UBS à Londres. Il avait fait un parcours sans faute au sein d'UBS, où il était entré en 2006 et travaillait au département des ETF au sein de la division banque d'investissement d'UBS. Il a été arrêté le 15 septembre 2011 à Londres.

Le directeur général d'UBS Sergio Ermotti avait indiqué en novembre que la banque s'engageait à «faire la lumière sur les causes» de la perte colossale qu'elle n'avait pas été en mesure de détecter. — (ats)

Organes de direction renforcés en Suisse

SG PRIVATE BANKING. La création d'un comité exécutif et la nomination de deux nouveaux directeurs doivent soutenir le développement du groupe en Suisse.

Société Générale Private Banking renforce sa direction en Suisse et crée un comité exécutif pour soutenir sa dynamique de croissance et accélérer son développement en Suisse et à l'international. Sous la direction de Guillaume Lejoindre, directeur général de Société Générale Private Banking (Suisse), ce comité exécutif est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2012. Outre Guillaume Lejoindre, il est composé d'Alberto Valenzuela, directeur général délégué, en charge des activités de la banque aux Bahamas, en Amérique latine et auprès des gérants de fortune indépendants, et de deux nouveaux directeurs, Mathieu Vedrenne et Olivier Aubenas.

Mathieu Vedrenne est nommé directeur général adjoint et secrétaire du conseil d'administration, qui supervise, en sa qualité de Chief Operating Officer de la banque privée, la finance, les risques, les opérations, l'IT, et l'administration générale. Olivier Aubenas est nommé directeur commercial, en charge de l'animation et du développement des activités des différents groupes de gestion de la banque. Olivier Aubenas était précédemment Chief Investment Officer de la banque privée en Suisse. L'objectif de cette nouvelle organisation est d'accroître la réactivité de la banque, de renforcer la qualité de ses services et de favoriser les synergies avec le Groupe Société Générale. Dans un communiqué diffusé hier, Société Générale Private Banking (Suisse) dit témoigner ainsi de sa capacité d'adaptation aux besoins de sa clientèle fortunée à travers le monde dans un environnement économique, financier et réglementaire en forte mutation. ■