

SUISSE

«La clientèle russe va croître en Suisse»

SERGAN. La société spécialisée dans la clientèle russophone s'implante à Genève et compte bénéficier de la restructuration des patrimoines internationaux.

SÉBASTIEN RUCHE

Sur la place financière, la perception de la clientèle russe reste marquée par les vieux clichés - attention, clients sulfureux ou préférant Londres et Monaco - et par la perception que la croissance est terminée, après le boom des années 1990 consécutif à l'ouverture du pays. Les dirigeants de Sergan Management, qui s'implante à Genève pour servir cette clientèle russe, ont forcément une autre vision: «On observe une tendance à la restructuration des patrimoines de la clientèle russophone, avec une forte volonté de se mettre en conformité avec les autorités fiscales russes ou suisses - selon le pays de résidence choisi - en vue de l'échange automatique d'informations fiscales», affirment Sergey et Anna Vakula, qui ont exercé une activité similaire à Monaco entre 2012 et 2015. Explications. Initié selon eux bien avant les Panama Papers, cet engouement supposé est aussi le résultat des traditionnels atouts de la Suisse: les stabilités (politique, institutionnelle, monétaire), la neutra-

lité, la politique stricte en matière d'immigration. L'amnistie fiscale en cours en Russie facilitera-t-elle cette transformation de la clientèle?

Probablement pas, vu son succès très mitigé: seulement 4000 dossiers sont parvenus jusqu'à l'administration russe, alors que le programme, prolongé jusqu'en juin prochain, est particulièrement attractif (pas de pénalités et pas d'obligations de rapatriement des fonds). En revanche, les relocalisations vers Malte ou Chypre et leurs programmes de nationalité favorisée se poursuivent. Les délocalisations vers la Suisse, elles, devraient connaître une deuxième étape, précise Sergey Vakula, docteur en biochimie passé par la gestion de projets high tech en Italie et le venture capital à Moscou, avant de créer un family office pour un milliardaire russe à Genève et de le transférer à Monaco. «Près de la moitié des quelques 16.000 Russes résidents en Suisse en 2014 étaient établis sur l'arc lémanique, où l'on compte 595 sociétés des 2.070 sociétés détenues et dirigées par des citoyens russes en Suisse. Sur cette popu-



SERGEY VAKULA. Encourager les clients russes à investir dans l'économie suisse

lation totale on compte une large majorité de femmes, ce qui signifie qu'elles ont été envoyées en premier, avec les enfants, et que les hommes vont suivre, en tant qu'investisseurs qualifiés ou dirigeants d'entreprises». Etablie rue du Rhône (dans les bureaux d'une fiduciaire), Sergan veut aussi attirer la clientèle russe en lui permettant d'investir dans l'économie réelle suisse, dans les petites et moyennes entreprises et start-up de haute technologie, dans les biotechs, les medtechs ou la sécurité des données. Dans la gestion patrimoniale à proprement parler, «nous nous concentrons essentiellement sur l'allocation d'actifs, nous sélection-

tionnons les banques et les Asset managers, nous analysons et supervisons les investissements dans les différentes classes d'actifs», poursuit Anna Vakula, dont le parcours bancaire en Suisse l'a conduite chez UBS, Pictet AM, Unigestion, ou encore Paris Bertrand Sturza.

Quelle attitude affichent les banques suisses face à des prospects russes, justement? Elles sont beaucoup plus ouvertes que leurs homologues françaises établies à Monaco, dont les compliance officer basés à Paris refusent plus souvent les nouveaux clients russes même compliants, notamment depuis la mise en place des sanctions européennes et aussi en vue de l'échange automatique d'information qui a été ratifié par la Russie, poursuivent les fondateurs de Sergan Management. Une due diligence renforcée est demandée en Suisse, mais «nous nous positionnons en tant que conseiller du client, par exemple durant la phase de compliance en aidant à la rédaction des réponses aux questions du formulaire Know Your Customer (KYC) ou dans la partie purement relationnelle en expliquant au client cer-

tains détails dans sa langue, ce qui rassurent tant le client que la banque.» Enfin, les avoirs de citoyens russes devenus résidents maltais ou chypriotes - grâce aux programmes d'acquisition facilitée de nationalité - peuvent également être plus facilement gérés depuis la Suisse car les banques en Suisse ont une longue expérience de la clientèle russe, «ce qui leur permet de mieux anticiper et maîtriser les risques dans ce domaine, et donc de ne pas tomber dans une certaine paranoïa». Sergan Management se positionne sur la niche des patrimoines de 5 à 10 millions, pour lesquelles les banques ne fournissent pas de service totalement personnalisé. Les vies précédentes des deux fondateurs leur ont permis de constituer un réseau international permettant aussi bien de restructurer un patrimoine à cheval sur cinq juridictions que de réserver une table au restaurant Louis XV de Monaco un week-end de Grand Prix de Formule 1 ou de trouver une place au premier rang d'un défilé de lingerie de Victoria's Secret. La place coûtait 20.000 euros, mais le client était heureux. ■

TRAJECTOIRES

PIGUET GALLAND: Carine Casteu nommée au comité exécutif

Deux ans après avoir pris la direction du département Compliance & Juridique de Piquet Galland, Carine Casteu est nommée au comité exécutif de la banque en tant que chief risk officer. Elle y rejoint Olivier Calloud, CEO, Michele Luyet, chief operating officer, et Daniel Varela, chief investment officer. Sa nomination souligne la volonté de Piquet Galland d'accorder une importance prioritaire à la surveillance des risques. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Carine Casteu se voit placée en effet à la tête d'une entité qui recouvre désormais le Compliance & Juridique, la Documentation clientèle et la Gestion des risques. Carine Casteu bénéficie d'une expérience significative dans ces domaines. Après avoir commencé sa carrière chez PricewaterhouseCoopers France, de 1997 à 2001, elle a rejoint le groupe HSBC où elle a exercé jusqu'en 2014 différents postes à haute responsabilité.

VONTOBEL: activité renforcée en Allemagne

Le gestionnaire de fortune Vontobel veut renforcer son activité en Allemagne et enregistrer une croissance à deux chiffres des avoirs sous gestion dans ce pays grâce à ses filiales de Munich, Francfort et Hambourg, a indiqué l'établissement hier. En 2015, la banque avait enregistré une progression de 30% des avoirs sous gestion outre-Rhin avec l'arrivée de nouveaux clients. Vontobel compte aussi augmenter cette année le nombre de conseillers clientèle, actuellement de quinze personnes.

CSA RE GERMANY: nouveaux capitaux

Le groupe de placements immobiliers CSA Real Estate Germany de la fondation de placement du Credit Suisse a récolté 52 millions de francs d'argent frais à son ouverture. Les nouveaux capitaux serviront à l'acquisition d'immeubles et au développement du portefeuille. Actuellement, le portefeuille du groupe comprend huit immeubles pour une valeur totale de 206 millions de francs et sis dans les villes de Francfort, Düsseldorf, Stuttgart, Hambourg, Cologne, Berlin et Leipzig.

AGENDA

MERCREDI 13 AVRIL

Leclanché: résultats 2015
Hügli: résultats 2015/chiffre d'affaires T1 2016
Swisscom: CP TV UHD pour la Suisse, Zurich
AFF/BNS: emprunt Confédération, résultats (date optionnelle)
Flughafen Zurich: statistiques mars
Julius Bär: as. g., Zurich
Von Roll: as. g., Regensdorf
Ascom: as. g., Zoug
Tecan: as. g., Zurich
Tornos: as. g., Moutier

Un tiers du développement en Suisse

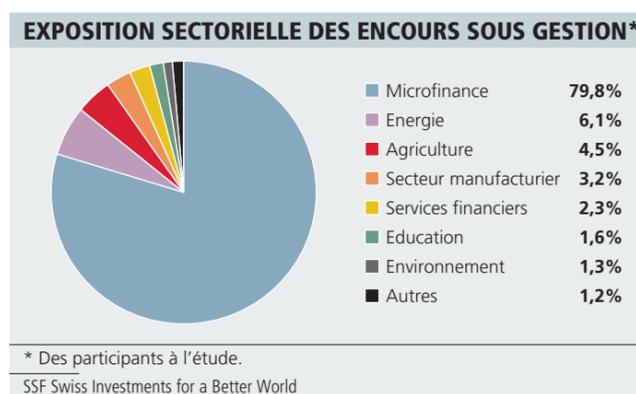
FINANCE DURABLE. Pour les investisseurs, le rendement annuel attendu se situe entre 3% et 7% selon une étude de Swiss Sustainable Finance (SSF).

PIOTR KACZOR

Sous le titre «Swiss Investments for a Better World», la première étude réalisée par Swiss Sustainable Finance (SSF) évalue à près de dix milliards de francs le marché suisse du financement du développement.

Un secteur qui a enregistré une croissance annualisée de 18,4% entre fin 2014 (8,68 milliards de francs) et fin septembre 2015 (9,85 milliards). C'est là l'une des conclusions de l'étude présentée lundi à Zurich et mardi à Genève par SSF, l'organisme créée au cours de l'été 2014 pour fédérer les prestataires actifs au niveau de l'offre de produits (asset managers et banques) dans ce domaine, mais aussi les prestataires de services, les détenteurs de patrimoines, les représentants du secteur public ainsi que des établissements universitaires ou de recherche et autres ONG.

Car s'il est notoire que la Suisse constitue au plan historique un centre mondial majeur de la microfinance, une évaluation de l'importance du pays dans le financement du développement devait encore être menée. D'où l'étude réalisée par SSF avec le concours de l'Université de Zurich et de la société genevoise Symbiotics (pour la collecte des données). Le thème «Investissements pour le développement» est d'ailleurs le premier groupe de travail constitué au sein de SSF et se



démarque de l'investissement d'impact (Impact Investing) dont il constitue en quelque sorte une subdivision. L'investissement pour le développement vise en effet à financer, pour les améliorer, les conditions environnementales, sociales et de gouvernance dans les pays en développement et émergents ou frontières, tout en visant un rendement conforme aux conditions du marché. Le financement du développement se différencie ainsi des formes d'investissement impliquant un renoncement délibéré à toute forme de rendement ou assimilé à de la philanthropie, ainsi que de l'impact investing des pays anglophones, lequel investit fréquemment dans les pays industrialisés, dans leur développement social en particulier, ainsi que le souligne Sabine Döbeli, CEO de SSF. L'association a voulu évaluer l'importance de la Suisse sur ce mar-

ché au terme d'une année 2015 marquée par quatre grandes rencontres internationales liées au développement durable et conclue par celle des Nations Unies sur le climat à Paris en décembre dernier.

Or il ressort de cette étude que près d'un tiers du marché mondial des investissements pour le développement est géré par le biais d'établissements suisses. Une proportion équivalente à celle constatée sur le marché de la microfinance.

JP Morgan évalue en effet à quelque 60 milliards de dollars le volume des actifs sous gestion incluant tous types d'investissement d'impact et les investissements réalisés par les établissements pour le financement du développement. Limité au seul financement du développement, ce marché est estimé à 30 milliards de dollars au plan mondial.

L'étude 2015 réalisée par le FNG (Forum pour la finance durable) sur l'impact investing évaluait quant à elle à 8,82 milliards de dollars les encours sous gestion en Suisse à fin 2014 dans ce domaine. Mais le marché de l'investissement pour le développement est défini dans une acception plus étroite par SSF que l'impact investing, ainsi que le précisent les auteurs de l'étude.

Et quel est le rendement prévisionnel moyen dégagé par cette forme de financement se voulant une passerelle entre les investisseurs orientés sur le long terme et les régions défavorisées sur le plan économique et en quête d'accès à des solutions de financements? Le rendement moyen net attendu s'établit entre 3% et 7%, soit une moyenne de 4,5% sur la base des 22 produits couverts par l'étude de SSF.

«Des rendements prévisionnels qui peuvent bien sûr s'écarter fortement des rendements réels obtenus» ainsi que le souligne Frédéric Berney, responsable de ce groupe de travail chez SSF et Chief Risk Officer (CRO) de BlueOrchard.

L'étude repose sur une enquête réalisée auprès de 57 organismes, en fait une cinquantaine après élimination des sociétés peu actives. Sur ce nombre 15 participants ont accepté de répondre, ce qui représente un taux de retour de 30% que Sabine Döbeli accueille favorablement pour une première en-

quête, «mais notre objectif est de relever ce niveau avec le temps» promet-elle. «De manière à obtenir une bonne vue d'ensemble de la place financière suisse et d'illustrer l'innovation à l'œuvre au sein de ce secteur» complète Frédéric Berney. D'autant que nombre d'acteurs établis de la microfinance tendent à étendre actuellement leurs champs d'activités.

Si la quasi-totalité des gérants d'actifs ont répondu aux questions posées, cela n'a pas été le cas pour les fondations ni pour les family offices. Les sondés sont ainsi constitués à hauteur de 60% d'asset managers ainsi que de fondations et de banques (à hauteur de plus de 13% pour chacune de ces deux catégories) ainsi que de fonds de pension (près de 7%).

Mais l'infographie ci-contre montre qu'une forte proportion des fonds sont investis dans la microfinance, à hauteur de près de 80%, soit de petits établissements bancaires ou de financement qui octroient des microcrédits - un segment de plus en plus réglementé dans nombre de pays - et dans d'autres formes de micro-financements.

Quant aux investisseurs qui financent ce développement, ils sont principalement institutionnels (près de 40%), du secteur public (près de 30%), issus du grand public (retail plus de 20%) ou des particuliers fortunés (HNWI plus de 10%). ■