

SUISSE

La BNS tempère les espoirs du secteur

FINANCE DURABLE. L'approche sélective menée par l'établissement sur ses 550 milliards de réserves de changes est assujettie à la politique monétaire.

PIOTR KACZOR

Grand centre de l'asset management en Suisse, Zurich était prédestinée à conférer à ce métier l'importance qui lui revient dans le développement de la finance durable. L'un et l'autre paraissent en effet désormais indissociables. D'autant que la position de la Suisse dans ces deux activités est loin du rang de chef de file atteint dans la gestion privée et la microfinance par exemple. L'occasion pour les représentants de ces secteurs de confronter leurs idées mardi soir à Zurich sur invitation de Swiss Sustainable Finance (SSF), l'organisme présidé depuis peu par Jean-Daniel Gerber, l'ancien directeur du Secrétariat d'Etat à l'Economie (Seco). Peter W. Grünblatt, responsable de l'initiative Asset Management Suisse portée par l'association Swissbanking et par la SFAMA, a commencé par recentrer le champ de cette discipline sur «la gestion de fortune discrétionnaire, soit sur les décisions de gestion active des asset managers prises hors influence de la clientèle. Ce qui implique un mandat bien défini de cette clientèle, qu'elle soit institutionnelle ou privée». Et le spécialiste de rappeler que la place historique de l'asset management en Suisse comme pourvoyeur du private banking, clientèle captive, a pour corollaire un nombre réduit d'asset mana-

gers indépendants, à l'instar tout de même de Partners Group, de GAM ou de Fisch AM. A la différence de l'approche prévalant aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne.

L'objectif de renforcer l'importance internationale de l'asset management suisse pour diversifier sa place financière doit donc chercher à créer les conditions cadres favorables à l'implantation en Suisse d'une portion accrue de la valeur ajoutée des asset managers étrangers. Soit "non seulement du personnel de vente démarchant nos caisses de pension, mais aussi des services de recherche et de gestion de portefeuille".

Avec des avoirs sous gestion estimés sommairement il y a quelques années à 2400 milliards de francs, l'asset management suisse gère ainsi des volumes inférieurs à ceux de Blackrock, le numéro un mondial. Pourtant René Nicolodi, responsable Actions de la Banque Cantonale de Zurich, a mis en évidence les faiblesses de la Suisse, par rapport aux Anglo-Saxons, dans les fonctions de ventes et de distribution, même s'il se déclare "convaincu que la suisse n'a pas à rougir au niveau de la production et des standards appliqués". Ce que corroborent des études. Dans son évaluation de la finance durable, il a souligné un net besoin de rattrapage en Suisse au niveau de la culture de la performance et de



DEWET MOSER. Un signe modeste seulement de la BNS pour l'investissement durable.

l'orientation des processus d'investissement sur les besoins de la clientèle.

La décision de la BNS d'investir ses réserves de changes selon les principes de l'investissement durable a contribué à stimuler les attentes des représentants du secteur. Cela représente en effet quelque 550 milliards de francs, soit un peu moins que les volumes gérés par les caisses de pensions. En 30 ans, ces réserves ont ainsi bondi de 20-30 milliards à 550 milliards. Membre de la Direction élargie de la BNS en charge de l'asset management, Dewet Moser a justifié cette approche durable par l'intérêt marqué de la banque centrale "pour un secteur financier stable et compétitif. Un secteur financier perçu pour ses fonctions de transmission de la politique monétaire, en particulier dans les crédits et le trafic des paiements". Mais si la BNS compte actuellement

parmi les premiers asset managers du pays, ce n'est que le résultat de sa politique monétaire et de la monnaie créée ces dernières années pour faire face aux différentes crises et stabiliser l'économie, ainsi que l'a souligné Dewet Moser. La politique et la gestion des placements sont assujettis au primat de la politique monétaire et des réserves de devises. Avec pour mandat majeur: la sécurité et la liquidité des placements ainsi que, par conséquent, leur diversification. Côté actions, la BNS investit ainsi dans quelque 6000 entreprises dans le monde et, côté obligataire, dans quelques milliers aussi, mais avant tout dans des titres souverains.

L'approche d'investissement socialement responsable menée depuis quelques années repose donc sur le principe de sélection négative, soit l'exclusion des entreprises qui enfreignent les droits humains, celles dont les activités nuisent fortement à l'environnement, ou qui produisent des armes. La BNS a même commencé à inclure dans ses critères de sélection les principes de gouvernance et les droits des actionnaires. Reste que la croissance du pôle durable ne fait pas partie du mandat de l'institut d'émission. "Nous avons décidé de dégager un signe positif (ein Zeichen setzen) et crédible dans le contexte du débat international. Mais, nous le savions d'emblée, un

signe modeste à t-il précisé. Car le concept "durable" ne fait l'objet d'aucun consensus". Reste que dans un contexte où le facteur coûts favorise l'essor des produits indiciaires par exemple, y compris auprès des caisses de pension, la question du coût de l'investissement durable ne peut pas être éludée.

La conseillère nationale libérale radicale zurichoise Doris Fiala suggère tout simplement de proposer le choix à l'investisseur. Comme les entreprises d'électricité qui proposent à leurs clients différents niveaux d'énergie verte, à des prix variables. En plus du choix des différentes propensions au risque des clients dans la gestion de fortune. A son gré la formation des managers sur les responsabilités sociales et environnementales des entreprises doit favoriser la prise en compte de ces valeurs non plus comme relevant de l'altruisme mais de la responsabilité. Celle qui ne cache pas avoir défendu «jusqu'au bout le secret bancaire» se rallie ainsi aux "signes du temps des valeurs de la responsabilité sociale et environnementale, facteur de performance à l'avenir". Des valeurs éthiques qui pour Peter Grünblatt font partie intégrante des standards de qualité, par exemple dans la formation CFA des analystes financiers, un argument de vente pour l'asset management suisse.■

Ermotti pour la hausse des fonds propres

UBS. Sergio Ermotti est d'accord de relever les exigences de fonds propres pour les banques suisses, mais sous réserve. Pour le CEO d'UBS, le taux d'endettement maximal doit se référer aux standards internationaux du Conseil de stabilité financière.

Les propositions du Conseil fédéral pour recalibrer le régime du «too big to fail» sont attendues d'ici la fin de l'année. Sergio Ermotti soutient celles du second rapport d'experts dirigés par l'économiste Aymo Brunetti, assure-t-il dans un entretien au journal *Finanz und Wirtschaft*. Une augmentation du ratio de fonds propres pondérés des risques engendre cependant des frais supplémentaires pour les clients, prévient le Tessinois. Car elle a pour effet de renchérir le crédit. «Il n'y a jamais de sécurité absolue», estime M. Ermotti. Selon lui, il s'agit surtout de réduire la probabilité pour une banque d'avoir à être sauvée par l'Etat - comme ce fut le cas en 2008 pour UBS - et de trouver le bon équilibre entre stabilité et plus-value économique.■

DEUTSCHE BANK: relocalisation à Genève

Deutsche Bank remodèle ses activités en Suisse. L'établissement a déjà transféré son bureau extraterritorial (offshore) Amérique Latine de Zurich à Genève. La nouvelle a été confirmée par un porte-parole de la banque à *Insideparadeplatz*, relayé en français par le site du quotidien *20 minutes*. Une autre équipe serait aussi sur le point de rejoindre Genève, celle chargée de l'Europe de l'Est et donc de la Russie. La décision pourrait être prise d'ici la fin de l'année. Le porte-parole n'a toutefois pas confirmé ce point. Si cela se confirmait, seules les équipes chargées de la Suisse et de l'Allemagne, soit un peu moins d'une trentaine de collaborateurs, il ne resterait à l'avenir plus qu'à Zurich. Tandis que le reste des activités sera concentré à Genève.

BNS: Jean-Pierre Danthine à l'Université de Columbia

Jean-Pierre Danthine est de retour à l'université américaine de Columbia (New York). Dès cette semaine, l'ancien vice-président de la Banque nationale suisse (BNS) enseigne un cours intitulé «Banques centrales après la crise: une perspective européenne». L'objectif du cours est de réfléchir et de tirer des leçons à partir de l'expérience de Jean-Pierre Danthine, membre du directoire de la BNS de 2010 à juin 2015. Une période «incroyablement intense», selon le descriptif disponible sur le site de la Columbia Business School. Avant d'enseigner la macroéconomie et la théorie financière à l'Université de Lausanne, Jean-Pierre Danthine était déjà passé sur le campus américain. - (ats)

AVALOQ: nouvelle offre du logiciel bancaire

Le groupe Avaloq a annoncé hier le lancement de l'Avaloq Software Exchange. L'Avaloq Software Exchange permettra de connecter les fournisseurs de logiciels pour la banque numérique et les institutions financières grâce à la plateforme Avaloq Front. Cette offre logicielle apporte de nouvelles fonctionnalités afin de favoriser l'engagement client, d'assurer une expérience client cohérente et de générer de nouvelles opportunités d'affaires. Toutes les offres de l'Avaloq Software Exchange seront intégrées sur la plateforme Avaloq Front, de manière à ce que les banques et les sociétés de gestion de patrimoine puissent réduire les projets d'implémentation et accélérer la mise sur le marché leurs nouvelles offres numériques.

MATADOR: bénéfice et VNI en forte hausse

La société de participation Matador Private Equity a plus que doublé son bénéfice à 0,85 million de francs en 2014/15. Le produit financier a bondi à 4,54 (1,52) millions et les charges à 3,29 (0,89) millions. L'abandon du cours plancher par la BNS a pesé pour 1,33 millions sur les résultats. La valeur nette d'inventaire (VNI) a progressé de près de 5% sur l'année et se montait à 11,33 francs par action à fin juin.

L'activité bancaire déployable rapidement et à faibles coûts

FERRATUM. La plateforme de crédit personnel s'ouvre au marché des petites entreprises. Success story depuis dix ans.

SÉBASTIEN RUCHE

Success story dans la finance mobile depuis dix ans, la plateforme de crédit personnel Ferratum se lance sur le marché du crédit aux petites entreprises. Les explications de son CEO finlandais et résident suisse, Jorma Jokela, de passage à Genève.

Ferratum demande exactement cinq éléments aux individus qui déposent une demande de crédit sur son site: nom, numéro de téléphone mobile, adresses physique et mail, numéro de compte. Quinze minutes plus tard, l'argent peut être viré (ou pas).

Pourtant, la plateforme de crédit lancée à Helsinki au printemps 2005 affiche un taux de perte sur les prêts de 7% seulement. Le secret? Avant d'octroyer un crédit de 200 à 2000 euros, (voire 20.000 euros pour les PME ciblées dorénavant), «près de 10.000 paramètres sont pris en compte, résume le fondateur Jorma Jokela. Par exemple, pour tout client qui vient sur notre site web, nous analysons les pages

consultées, les autres sites qu'il a visités, comment il est arrivé sur notre site, etc. L'analyse de ce comportement nous permet de savoir s'il s'agit d'un client potentiel viable».

Résultat, de 50% à 70% des demandes sont refusées selon les pays, sur un total de 2,8 millions de dossiers reçus.

Valorisée à 445 millions sur le marché de Francfort où elle est cotée depuis février, la startup créée en 2005 dans un local de 11 m² (qui n'était pas un garage) affiche une progression du chiffre d'affaires de 61% au premier semestre (à 50 millions d'euros), pour un bénéfice net de cinq millions, un taux de marge Ebit proche de 15% et un return on equity de l'ordre de 30%.

La raison de cette fulgurante progression tient en un mot: extensible, ou «scalable», en langage technique.

Après avoir lancé à 16 ans une société de livraison en vélo (et en été seulement, Finlande oblige), puis une société de recrutement, vendue en 2004 à un groupe de

private equity, l'ancien étudiant en comptabilité Jorma Jokela s'est alors tourné vers le crédit, séduit par le business model de la microfinance.

«Grâce au téléphone mobile, le crédit peut être distribué à un nombre exponentiel de clients à partir d'une infrastructure de base». En l'occurrence, un algorithme développé en interne par les mathématiciens recrutés au début de l'aventure et d'autres spécialistes: «notre dernier recrutement est docteur en biochimie, une discipline qui nécessite de traiter d'énormes quantités d'informations, exactement comme la finance.»

Autre avantage du modèle, l'ouverture de nouveaux marchés est beaucoup moins coûteuse que pour une activité bancaire traditionnelle.

La licence européenne obtenue à Malte en 2012 permet une activité dans tous les pays de l'Union européenne, à condition d'avertir les autorités un mois à l'avance. Présente dans 22 pays depuis l'ouverture de la France plus tôt

cette année, la société doit néanmoins investir pour chaque nouveau marché: «Nous devons apprendre le marché local, déterminer comment faire un marketing efficace, savoir qui sont les bons et les mauvais clients, et comment modifier notre algorithme. Mais un nouveau marché devient rentable après un ou deux ans seulement.»

Même s'il réside à Zoug «pour son emplacement central en Europe; la fiscalité et le soleil supplémentaire étant des bonus», Jorma Jokela ne place pas le «très intéressant» marché suisse dans les priorités de sa société, à cause de sa complexité - le multilinguisme par exemple. Mais Ferratum viendra en Suisse, il en est persuadé.■

UN NOUVEAU MARCHÉ
EST RENTABLE APRÈS
UN OU DEUX ANS. CONTRE
CINQ OU SIX ANS POUR
UNE BANQUE CLASSIQUE.