

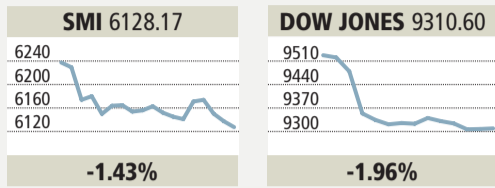
L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

BANQUE BRITANNIQUE À GENÈVE ET ZURICH

RBS Coutts dévoile ses projets en Suisse PAGE 3

JA-PP/JOURNAL — 1000 LAUSANNE 1



GALENICA ET OM PHARMA À GENÈVE

Rumeurs d'acquisition

PAGE 9

PARTNERS GROUP

Forte croissance programmée

PAGE 4

SPONSOR LOCAL DANS MARQUE GLOBALE

Le paradoxe Manotel-Alinghi

PAGE 6

POSTFINANCE DANS LES CRÉDITS

Valiant remplace UBS

PAGE 4

GRUPE EATON EN SUISSE (MORGES)

Acquisition de Micro Innovation

PAGE 8

IMMOBILIER COMMERCIAL

Le modèle Procimmo validé

PAGE 13

ALERTE DU THINK TANK BRUEGEL

La zombification menace l'UE

PAGE 21

UN AN APRÈS LA CHUTE DE LEHMAN

Les spreads se normalisent

PAGE 12

L'anticyclité de Debiopharm



ROLLAND-YVES MAUVERNAY. Le président de Debiopharm à Lausanne vient de saisir plusieurs opportunités de partenariats suite aux problèmes de financement rencontrés par des start-up.

Debiopharm remettra demain son prix annuel à un jeune chercheur, en conclusion du Life Sciences Symposium qui se tient à l'EPFL du 2 au 4 septembre. D'une valeur de 100.000 francs, il distinguera un scientifique pour ses travaux en biologie et en immunologie de l'infection. Ce prix s'inscrit parfaitement dans la philosophie d'une entreprise familiale qui occupe une place à part dans l'industrie pharmaceutique. Debiopharm se voue au développement de nouvelles molécules. La société, qui occupe à Lausanne l'ancien immeuble d'André & Cie, tient farouchement à son indépendance. Sur les cloisons vitrées des bureaux, une phrase d'Antoine de Saint-Exupéry revient comme un leitmotiv: «L'avenir n'est pas à prévoir, mais à bâtir». L'avenir, souci permanent du président emblématique de Debiopharm, Rolland-Yves Mauvernay (86 ans). Il revient sur la stratégie du groupe dans un entretien avec *L'Agefi*: «La crise présente des opportunités. Comme les start-up rencontrent des difficultés de financement du côté des banques et des marchés, elles se tournent vers nous.» Debiopharm vient de conclure plusieurs partenariats importants. Le groupe ne subit pas les mêmes problèmes que l'industrie pharma. Mauvernay émet d'ailleurs des propositions pour faire baisser le prix des médicaments. **PAGE 7**

L'industrie des machines dans un nouveau cauchemar

Le secteur se retrouve face à une crise d'une ampleur comparable au grand traumatisme des années 1990.

«Notre carnet de commandes est en chute libre de 87% au premier semestre. Et le chiffre d'affaires de 67%. C'est la désolation. J'en ai perdu le sommeil». Ce CEO d'une petite entreprise jurassienne active dans les machines-outils préfère témoigner de manière anonyme, ne voulant pas affoler son personnel. D'ici quelques semaines, il sera toutefois contraint, admet-il, de licencier du personnel, alors qu'une partie de son usine tourne déjà au ralenti en raison du chômage partiel. Cet exemple illustre les immenses dif-

ficultés auxquelles doit faire face l'ensemble de l'industrie suisse. Le premier semestre s'est avéré meurtrier, comme l'a concédé hier à Berne Swissmem, en des termes évidemment plus mesurés. L'association faitière de l'industrie des machines, des équipements électriques et des métaux a dressé un tableau des plus noirs: diminution de plus d'un quart en moyenne des commandes au premier semestre, recul d'un cinquième du chiffre d'affaires et perte de quelques 17000 emplois depuis septembre de l'an passé. Ces trois chiffres mon-

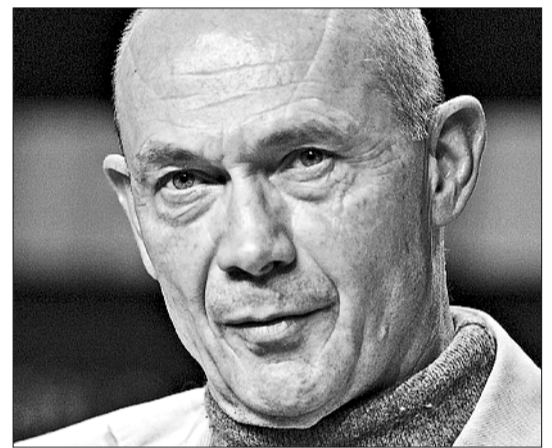
trient que la branche se trouve toujours aux soins intensifs. Si la situation s'est quelque peu normalisée par rapport aux précédents mois, la courbe est toujours et invariablement sur la pente descendante. Conséquence: les restructurations, les licenciements, le chômage partiel et les faillites vont se poursuivre. Quelque 10.000 postes de travail supplémentaires seraient menacés. Et l'addition finale pourrait être encore plus lourde car aucune reprise digne de ce nom n'est attendue avant le deuxième semestre 2010. L'industrie se prépare

donc au pire. A tel point qu'elle continue de travailler avec les banques à son projet d'un fonds relais. Très sceptique sur le sujet il y a encore quelques semaines, Swissmem a même opéré une volte-face inattendue au sujet de l'extension des réductions de l'horaire de travail (RHT). La crise faisant loi, l'association milite désormais pour le passage à 24 mois contre 18 actuellement. Sera-ce suffisant? «Le temps que le tout soit mis en place, ce sera bien trop tard pour moi», s'inquiète l'industriel jurassien. **PAGE 6**

PASCAL LAMY EN CAMPAGNE À GENÈVE

Le vote populaire de tous les dangers

OMC. Le directeur réaffirme l'attachement du régulateur de l'économie mondiale à sa ville d'accueil. Il craint l'échéance du 27 septembre. Le mouvement de soutien est animé par Ivan Pictet. **PAGE 3**



ÉDITORIAL FRANÇOIS SCHALLER

Merci M. Woerth!

La liste des 3000 évadés fiscaux apparemment obtenue de banques françaises est une sorte de cadeau pour la Suisse. Elle montre de manière glaçante que la République n'accorde plus guère d'importance à la protection de la sphère privée lorsqu'il s'agit d'argent. Les méthodes de ratisage les plus caricaturales y sont légitimées au nom du respect de la loi et des finances publiques. C'est comme si les forces de l'ordre décidaient de mettre sous pression, de perquisitionner tout un quartier parce qu'elles savent que d'importants suspects s'y trouvent. «Ce n'est rien, diront-elles, les gens qui ont bonne conscience n'ont aucun souci à se faire!» Cette mentalité d'Ancien Régime repose en fait sur l'idée que l'argent appartient à la collectivité. Elle le prête aux individus pour le bon fonctionnement du système. Certains privés particulièrement méritants en reçoivent davantage que d'autres. On le leur reprendra aussitôt, et par tous les moyens, s'ils n'en font pas bon usage. La culture libérale, qui a accompagné la plus grande période de prospérité et de tolérance de l'histoire de l'humanité, postule au contraire que l'argent appartient aux personnes. Le paiement de l'impôt est un acte volontaire et citoyen. Il y a sans doute un travail nécessaire de per-

suasion, voire de sanction vis-à-vis de ceux qui pensent (à juste titre) que la fiscalité devient confiscatoire et contre-productive à partir d'un certain niveau. Cette réserve ne justifie cependant aucune investigation collective. Fondamentalement régressive, l'opération Woerth à toutes les chances d'aboutir à des résultats diamétralement opposés à l'objectif. En premier lieu, les Français les plus honnêtes, qui ne souhaitent tout simplement pas que leurs biens soient scannés par des fonctionnaires indelicats sous des prétextes politiques divers et variables, vont continuer de délocaliser leurs activités les plus créatives (bienvenue en Suisse, et il y a beaucoup d'autres destinations possibles). Ensuite, il s'avérera certainement que les 50 milliards d'euros de la fraude fiscale en France relèvent de la mythologie populiste. En général bien conseillés, les grands fraudeurs ne choisissent plus la Suisse, haut lieu de la lutte antiblanchiment, depuis longtemps. Le montant réel des quelques héritages en semi-déshérences sur lesquels l'administration Woerth mettra la main ne sera d'ailleurs jamais vérifiable. Les secrets d'Etat valent bien plus en France que les secrets privés. Surtout lorsqu'il s'agit de dissimuler l'inanité d'une politique. (Lire aussi pages 3 et 20)■

La bancassurance version italo-suisse

La bancassurance n'est pas un tabou après l'expérience CS-Winterthur. Interview d'Alfredo Gysi (BSI).

STÉPHANE GACHET
ZURICH

On pensait le modèle définitivement enterré. Generali rappelle que la bancassurance a encore des atouts à jouer. La stratégie n'a en réalité jamais cessé d'essaimer. Mais à une échelle beaucoup plus modeste. Sans aucun doute la leçon des échecs en série des mégafusions, dont la retentissante affaire ING. Ou, en Suisse, du rapprochement raté de Credit Suisse et Winterthur. Hier, Generali a annoncé «entrer dans une nouvelle ère», avec le lancement de prestations bancaires en collaboration avec BSI, sa propre banque de gestion privée. Il y a encore une année, l'avancée serait passée inaperçue. Aujourd'hui, ce retour de la bancassurance ne peut plus être considéré comme un cap anecdotique, même si la portée demeure locale, sans aucune visibilité à l'échelle du groupe. Mais le modèle trouve peut-être là l'expression de sa maturité. Puisque l'intérêt stratégique majeur demeure la fidélisation de la clien-

tèle, via la distribution de produits d'assurance. En particulier dans le domaine spécifique de l'assurance vie, où la proximité compte. Generali est propriétaire de BSI depuis 1998. Fin juin, ses actifs sous gestion se montaient à 82,5 milliards de francs. Suffisamment pour maintenir l'établissement dans le top 10 de la gestion de fortune en Suisse. Mais pas assez pour influencer le cours de Generali. En ce sens, l'assureur n'a rien inventé. Avec la banque Soba, Bâloise a déjà démontré qu'un assureur pouvait détenir avec succès un établissement bancaire, pour peu que sa taille demeure raisonnable. D'autres groupes bénéficient d'ailleurs de collaborations plus discrètes encore. Comme l'accord de distribution, en France, entre Swiss Life et la banque Rothschild. La stratégie de Generali soulève une autre réalité: les limites de la bancassurance. A commencer par la difficulté de développer le modèle, en Suisse comme en Europe, étant donné la portée régionale de BSI. Mais pas seulement. L'assureur rappelle aussi que le modèle trouve son plus intéressant avantage en accompagnement du haut de gamme bancaire. Generali démontre au moins que la bancassurance n'est pas (plus) un sujet tabou. **SUITE PAGE 4**



9 771421 948004 3 0036

SUISSE

RBS Coutts précise ses projets de développement à Genève

La filiale britannique profite des mouvements dans l'industrie de la gestion privée pour élargir ses activités rentables et envisage de recruter.

Les rumeurs sur la chute de la demande pour les services de wealth management suite à la crise et à l'effondrement du secret bancaire persistent. Cela n'empêche pas la filiale du groupe bancaire britannique RBS Coutts d'envisager des projets de croissance en Suisse. Actuellement, la filiale britannique, qui compte 750 employés en Suisse et représente la cinquième banque spécialisée dans la gestion privée dans ce pays, cherche à engager de nouveaux spécialistes de ce domaine.

Loin d'avoir souffert de ses liens avec sa société mère, détenue par le gouvernement britannique, et l'objet de l'examen des actionnaires en matière de rémunération, la succursale suisse spécialisée en private banking profite de la portée globale du groupe RBS. Selon James Buchanan-Michaelson, responsable pour la gestion privée chez RBS Coutts à Genève, paradoxalement, la gamme traditionnelle de Coutts, banquier officiel de la reine d'Angleterre, complète la gamme globale de RBS.

RBS a réitéré l'importance de la gestion privée de RBS Coutts pour les activités du groupe. Quels sont dès lors vos projets de croissance en Suisse et dans quelle direction espérez-vous développer vos activités?
James Buchanan-Michaelson: La Suisse sera le point cardinal de notre stratégie de croissance organique dans la gestion privée.

Cette place reste le centre d'excellence dans ce domaine. D'un côté, notre stratégie se concentre sur la clientèle des régions de croissance, notamment de l'Amérique Latine, des pays de l'Europe de l'Est et de l'Europe Centrale et de l'Asie. De l'autre, elle vise à développer les secteurs d'activités les plus prometteurs comme celui du «wealth solutions» qui s'occupe des activités de crédit, de planning fiscal ou légal et de consultation d'investissement, par exemple.

Comment pouvez-vous exploiter les liens entre RBS Coutts en Suisse et sa maison-mère en Grande-Bretagne?

Nous souhaitons à la fois de satisfaire les exigences de notre clientèle privée dans la gestion de leurs biens et leurs exigences commerciales. Une part de nos activités consiste d'ailleurs à tenter de faciliter l'introduction des activités commerciales de nos clients dans le groupe RBS. Nous avons même une division concentrée sur ces activités, le groupe privé institutionnel (Private Institutional Group) où deux de nos gérants de fortunes travaillent avec l'équipe «Global Markets» à Londres de RBS pour faciliter le partage de revenus et de connaissances pour ces activités.

Ned Noor, ancien responsable de la gestion privée au Moyen-Orient chez Citigroup, deviendra responsable pour cette région



JAMES BUCHANAN-MICHAELSON: «Nous espérons élargir nos équipes régionales en Suisse».

chez RBS Coutts à Genève: est-ce le début d'un processus de recrutement pour vos équipes régionales en Suisse?

Oui, nous espérons élargir nos équipes régionales en Suisse, en engageant des nouveaux spécialistes dans des marchés clés, comme le Moyen-Orient et l'Amérique Latine pour viser le haut niveau des exigences de gestion de fortune où des poches importants de fortunes existent. Un exemple, nous avons récemment engagé quelqu'un qui sera responsable pour la région russe.

Avez-vous l'impression de toujours pouvoir attirer les meilleurs employés en dépit des contraintes de votre banque mère en matière de rémunération?

Ces deux engagements récents de haut niveau démontrent notre capacité à rémunérer de manière compétitive.

Etant donné le malaise envers les banques et les inquiétudes sur la performance de certains fonds, les clients privés deviennent plus proactifs dans leurs décisions d'investissements. Avez-vous remarqué une tendance vers vos services «active advisory» au détriment de vos services discrétionnaires dans ce contexte?

Les afflux nets de capitaux que nous avons enregistrés cette année sont principalement restés en liquide. Mais la demande pour nos services «active advisory» a été aussi forte que celle pour nos services discrétionnaires. Nous

n'avons pas remarqué une demande plus prononcée pour les services «active advisory», notamment où le client s'engage activement dans l'allocation d'actifs dans leur portefeuille. En général, nos clients exigent certainement plus de transparence et veulent mieux comprendre les raisons des décisions prises par les gérants. Dans ce contexte, nous avons remarqué une tendance plus proactive de la part de notre clientèle. Les services «wealth solutions» ont ainsi gagné en importance.

INTERVIEW:
HARRIET ROBINSON

LA SUISSE SERA LE POINT CARDINAL DE NOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE DANS LA GESTION PRIVÉE: LE CENTRE D'EXCELLENCE DANS CE DOMAINE.

Pascal Lamy en campagne à Genève

Alors que les votations approchent, les opposants au référendum contre l'expansion de l'OMC se sont réunis lundi soir à l'Institut de Hautes Etudes Internationales et du Développement à l'invitation du comité AGIR (Action pour la Genève internationale et son Rayonnement) avec le soutien de la Fondation pour Genève. A cet occasion, Ivan Pictet s'est réjoui qu'une nouvelle génération prenne la défense des intérêts de la ville. AGIR regroupe en effet des jeunes professionnels de 25 à 35 ans qui ont choisi de mener campagne en faveur du projet de valorisation du Centre Wiliam Rappard (siège de l'OMC). Intervenant en tant que président des Amis de la Fondation pour Genève, l'associé senior de Pictet & Cie a critiqué les préjugés «stupides» contre les organisations internationales et l'OMC en particulier. Le banquier privé a également rappelé que le nom choisi pour le site internet d'AGIR «genevegagne.ch», reprend le slogan de la campagne qu'il avait menée au début des années 1990 en tant que

président de la Chambre de commerce et de l'industrie, qui avait abouti à l'arrivée de l'OMC au bout du lac en 1995.

De son côté, Pascal Lamy a rappelé son attachement – et celui du personnel de l'OMC – à Genève. Le directeur a également souligné le point positif de cette campagne, qui a permis à l'organisation de se dévoiler au public genevois «d'une manière plus souriante». Elle a ainsi prévu une journée portes ouvertes ce dimanche. Enfin, Pascal Lamy a souligné qu'il ne fallait pas se fourvoyer sur les enjeux de la votation du 27 septembre. Cette dernière porte sur le besoin d'expansion du siège de l'OMC, pas sur l'organisation en tant que telle, sur ces principes ou sa manière de fonctionner. D'après le directeur, le nombre d'employés, actuellement de 750 personnes, pourrait passer à 1100 personnes d'ici 10 à 20 ans. Quoiqu'il en soit, la construction en discussion devrait permettre de gérer l'accroissement de l'organisation pour les 40 prochaines années. (MF/SR)

Dresser une liste de fraudeurs est impossible en Suisse

Le directeur commercial de l'éditeur de logiciel bancaire New Access à Genève, Jean-Philippe Bersier, explique pourquoi techniquement il est quasiment impossible de collecter autant de noms de clients et de les centraliser dans une liste.

Le gouvernement français dit disposer d'une liste de 3000 noms de contribuables français disposant de compte bancaire en Suisse. Est-il, selon les moyens techniques actuels, possible de se procurer une telle liste?

Jean-Philippe Bersier: C'est possible mais peu probable. L'expérience démontre qu'au sein des établissements bancaires, l'information concernant les clients de ces banques est d'une part extrêmement bien protégée et que d'autre part l'accès à ces informations est très restreint. Dans le jargon, le fichier central (dans lequel sont censées figurer les coordonnées des clients) est placé dans un coffre auquel ont accès un minimum de personnes. Souvent la présence de deux personnes est nécessaire pour accéder à ce coffre et les informations demandées sont fournies que pour un client ou quelques clients à la fois.

Les établissements à la gestion très conservatrice, de taille modeste, n'ont parfois pas de système informatique pour gérer ce fichier central et par conséquent un vol de données est paradoxalement encore plus difficile. Un collaborateur ne peut donc y avoir accès sans contrôle strict. Seuls les chargés de compte peuvent consulter le dossier relatif à leur client et en extraient des éléments qui peuvent les conduire à un client en particulier. Prétendre avoir obtenu ces listes auprès des établissements eux-mêmes est très peu probable.

Le cas du vol des données détenu par la LGT est le parfait contre-exemple de cette théorie. Une liste à bel et bien été fournie au gouvernement allemand.

Un vol de fichier montre que des failles de sécurité dans le système d'information existent ou peuvent exister. Depuis, les établissements bancaires s'estimant à risque ont souvent mandaté des sociétés spécialisées pour tenter d'évaluer ce risque et ont pris les dispositions nécessaires pour s'en prémunir. Ce qui ne veut pas dire que l'on soit arrivé à un degré zéro du risque. L'objectif de ces établissements, je le rappelle, est de ne jamais constituer de liste de clients et de tout faire pour qu'il soit impossible d'en dresser une. L'architecture informatique mise en place au sein de ces structures per-

met de placer des gardes fous censés préserver de tout acte malintentionné. Si la banque ne veut pas qu'un chemin mène d'un point A vers un point B, elle a les moyens de le faire comme par exemple de ne pas ouvrir un couloir entre ces deux points. Le cas de LGT démontre le laxisme dont peut faire preuve une banque, qui n'a probablement pas pu empêcher de pouvoir dresser ces listes. Un employé bien au fait des subtilités au niveau IT a pu alors constituer ces listes.

Dans le cas présent le ministre français parle de 3000 noms. Cela semble démesuré comme chiffre, soit 1000 par établissement mis en cause. Si la France s'est procuré une liste, peut-elle atteindre cette proportion?

L'importance de la liste n'est pas déterminante, s'agissant d'un nombre restreint d'établissements. La clientèle française représente une proportion importante des banques établies à Genève et dans la mesure où une liste a pu être dressée, qu'elle contienne cent ou mille noms n'est pas relevant technique. La philosophie appliquée dans le milieu de la banque privée est de ne jamais centraliser l'accès aux informations sensibles. Les technologies disponibles permettent d'atteindre un haut niveau de sécurité d'accès aux données (chiffrement des

AGENDA

LES POINTS FORTS DE CES PROCHAINS JOURS

MERCREDI 2 SEPTEMBRE
Résultats: Bobst (S1), Dufry (S1), Société financière Gottex (S1)

JEUDI 3 SEPTEMBRE
Résultats: Helvetia Holding (S1), Métraux Services (S1), Quadrant (S1), Tamedia (S1), Intershop Holding (S1), Société immobilière BFW Liegenschaften (S1)

VENDREDI 4 SEPTEMBRE
Résultats: Santhera Pharmaceuticals (S1)
CP semestrielle de u-blox (semi-conducteurs)
Journée de l'économie suisse organisée par economiesuisse, en présence du président de Nestlé Peter Brabeck
Statistique de l'inflation en août (OFS)
Statistique de l'hébergement touristique en juillet (OFS)

TRAJECTOIRES

STONEHAGE: nouveau chef «trésor et marchés»
Stonehage, leader indépendant dans le secteur des Multi Family Office, a nommé Dirk Melse directeur «Trésor et Marchés». Dirk Melse prendra ses fonctions à Neuchâtel où il reportera directement à Ari Tatos, le COO de Stonehage. Dirk Melse était avant Directeur Exécutif chez UBS où il occupait la fonction de directeur mondial des produits dérivés de l'unité «Banque d'investissement».

données, authentification forte, etc.), mais souvent c'est au niveau des mesures organisationnelles que des failles peuvent être observées.

Une entreprise externe comme la vôtre, chargée de mettre en place les outils censés protéger ces informations confidentielles, a-t-elle accès à ces dossiers?

Certainement pas. Les banques mandatent des entreprises externes pour mettre en place des filets de sécurité considérés comme performants, si elles ne l'ont déjà fait à l'interne. Nous n'avons pas accès au processus complet permettant d'accéder à ces informations. En mandatant différents partenaires, les banques diluent aussi le risque interne afin de n'être pas confronté à des intrusions intempestives. Nous travaillons généralement sur un seul aspect de la chaîne sécuritaire et jamais sur les données effectives des clients, mais uniquement sur des données de test. Que des informations sortent d'une banque par ce biais, c'est imaginable, mais que plusieurs lots d'informations surgissent dans le domaine public en provenance de plusieurs sources, c'est très complexe d'un point de vue technique et probablement pas possible d'un point de vue organisationnel.

INTERVIEW:
JÉRÉMY NIECKOWSKI