

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

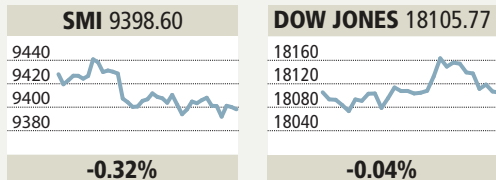
GOLDMAN SACHS
Indépassable
référence PAGE 20



ram-ai.com

USA + CH + EU

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



PETER BRABECK À L'ASSEMBLÉE DE NESTLÉ

Le discours à forte dimension politique

PAGE 7

SOCIÉTÉS BIOTECH AMÉRICAINES À GENÈVE

Implantations haute fréquence

PAGE 6

KPMG SUR L'AVENIR DU PRIVATE BANKING

Pas de conformité sans Big Data

PAGE 4

ASSOCIATION DE BANQUES PRIVÉES SUISSES

Opposée à tout excès de zèle

PAGE 4

IG BANK À GENÈVE (TRADING ONLINE)

Bilan après six mois d'activité

PAGE 3

ACRON HELVETIA (BX BERN EXCHANGE)

L'immobilier suisse à décote

PAGE 7

PROJET DE FUSION LAFARGE-HOLCIM

Ralliement probablement décisif

PAGE 8

RAS AL KHAIMAH (ÉMIRATS ARABES UNIS)

En roadshow hier à Genève

PAGE 3

Genilem a vingt ans cette année



ARMAND LOMBARD. Personnalité emblématique de la Nouvelle Economie en Suisse occidentale.

Créée en 1995 par Armand Lombard et Anne Southam-Aulas, Genilem (Génération Innovation Lémanique) représente l'un des principaux soutiens à la création d'entreprise en Suisse occidentale. Depuis son origine, l'association a accompagné 300 entreprises, parmi lesquelles 76% sont encore là, permettant la création de 3000 emplois directs. Ce soutien comprend un coaching de qualité et l'implication de plus de 60 parrains privés, publics et institutionnels. Genilem était elle-même une innovation. Dans un contexte économique morose, l'association arrivait sur un terrain jusqu'alors inoccupé, avec la volonté d'encourager le dynamisme économique de la région lémanique. Il y a 20 ans, la majorité des jeunes entreprises cessaient dans les trois premières années. Motivés par ce constat alarmant et inspirés d'un concept à Lyon, les deux créateurs mesurent alors l'importance d'un accompagnement aux entrepreneurs innovants. Sous leur impulsion, plusieurs partenaires, dont les cantons, les chambres de commerce, les deux banques cantonales, s'associent. Le modèle de soutien à l'innovation a rapidement séduit le reste de la Suisse, motivant la création de sept nouvelles antennes. Présent dans tous les secteurs d'activité, Genilem continue à renforcer les liens entre ses parrains et les entreprises coachées. Depuis 2009, Philippe Gaemperle est directeur et depuis 2011, Frédéric Hohl président. **PAGE 6**

La diversification semble cette fois sur la bonne voie

ACTELION. La première référence du biotech en Suisse annonce le développement avancé d'une seconde licence.

STÉPHANE GACHET

Référence du biotech en Suisse, référence du biotech en Europe. Le bâlois Actelion n'a pas franchement droit à l'erreur. Et le management en a pleinement conscience. La meilleure preuve est que l'annonce faite hier sur l'accélération du développement en immunologie a été soutenue par le marché. Le titre a été recherché, sans excès mais avec constance, ce qui a déjà une grande signification étant donné la valorisation très élevée dont Actelion bénéficie déjà. La valorisation dépasse maintenant 13,5 milliards de francs, en hausse régulière. La confiance réitérée des investis-

seurs est d'autant plus précieuse à ce stade qu'Actelion joue vraiment sa réputation. Un échec ou même un simple doute pourrait remettre tout le modèle en cause. Il ne s'agit pas seulement d'image et de perception. Il y a une vraie échéance opérationnelle. Le groupe, créé en 1997, a tout construit sur le succès d'un seul produit, Tracleer, qui l'a propulsé au top du secteur en tant que leader de la franchise sur l'hypertension artérielle pulmonaire (PAH en anglais). Aujourd'hui encore, Tracleer représente la source de revenu de loin la plus importante, avec des ventes de 1,4 milliard, sur un chiffre d'affaires total de 1,9 milliard l'an dernier. Le succès



JEAN-PAUL CLOZEL. Le brevet du Tracleer arrive à échéance en 2017. C'est une course contre la montre.

doit pourtant être renouvelé, le brevet de Tracleer arrivant à échéance complète au niveau mondial d'ici 2017. La première étape de la stratégie a été franchie, partiellement, en assurant le maintien de la franchise PAH à

traverser le médicament Opsumit, déjà commercialisé. La seconde étape est maintenant engagée avec une première étude clinique de phase III (dernière étape avant l'homologation) dans le champ de l'immunologie (sur une indication initiale contre la sclérose en plaques).

Actelion ne peut plus se permettre d'échec dans ces circonstances, et le management a clairement mis toutes les sécurités en oeuvre pour obtenir le succès. En bétonnant le cadre scientifique de l'étude, en développant le programme avec les régulateurs, en Europe et aux Etats-Unis. Et sans relever les projections de dépenses R&D présentées préalablement. **PAGE 6**

ÉDITORIAL FRANÇOIS SCHALLER

Les grandes incertitudes à double sens

Deux annonces d'implantation d'entreprise coup sur coup à Genève cette semaine. Deux fois dans les biotechnologies: Incyte mercredi (Delaware) et Linkage Biosciences hier (Californie), pour des embryons de quartiers généraux européens. Hier également, les directeurs des départements cantonaux de l'Economie annonçaient 274 nouvelles filiales enregistrées et issues de sociétés en dehors de Suisse. Soit une baisse de 8% par rapport à l'année précédente. Ce genre de nouvelle ne passe pas inaperçue lorsque l'on scrute et s'inquiète d'un affaiblissement de la place industrielle et de services.

Le cumul d'incertitudes quant aux conditions cadres dans un environnement européen et mondial de plus en plus concurrentiel en termes de promotion économique exogène contribue certainement à réduire l'intérêt de la Suisse. Il ne faut tou-

tefois pas en faire quelque chose d'univoque et sans appel. Le moins que l'on puisse dire est que l'incertitude et les risques ne manquent pas non plus dans le reste du monde. Il suffit de suivre l'actualité, les commentaires et analyses qu'elle suscite, pour se rendre compte que l'Union européenne en concentre une somme abyssale en comparaison. Sans parler des Etats-Unis.

Les incertitudes apparues en Suisse depuis quelques années peuvent aussi sembler considérables ici sans être interprétées ailleurs dans le même sens. La réforme de la fiscalité des entreprises n'envisage pas de relever l'imposition des activités implantées de manière significative, mais plutôt d'aligner à la baisse celle de toutes les autres. N'est-ce pas un signe encourageant lorsque l'on envisage d'y localiser une filiale? Le plancher du franc contre euro générerait en soi une grande

incertitude quant à la possibilité de le défendre contre les vagues spéculatives sur le marché des changes. Cette incertitude-là est aujourd'hui levée. Déstabilisante à première vue, la multiplication des initiatives populaires susceptibles de tout remettre en cause a surtout montré l'impuissance des partis qui les lancent. Venant de la gauche en particulier, dont les échecs retentissants et à répétition sont plutôt de nature à rassurer.

Quant au parti populaire SVP/UDC, n'a-t-il pas pris soin de mentionner explicitement les intérêts de l'économie dans sa fameuse initiative «contre l'immigration massive», acceptée de justesse le 9 février 2014? En supprimant par ailleurs l'inégalité de traitement entre ressources humaines européennes et mondiales? Les multinationales américaines et asiatiques savent peut-être apprécier ce genre de chose. ■

Entre fascination et normalité

FRANÇOIS HOLLANDE.

Visite mémorable hier à l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne.

TIAGO PIRES

Normalité. L'usage à répétition de ce terme pour railler l'attitude ou le mandat du président François Hollande lui va effectivement à ravir. Pas forcément en un sens aussi péjoratif toutefois. Lors de sa visite hier au Parc d'innovation de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL), l'une des grandes fiertés de la Suisse francophone, le président échange avec les jeunes entrepreneurs avec une aisance surprenante. Il intervient, questionne, s'enthousiasme et conclut systématiquement par une boutade. L'ambiance est légère, complètement bon enfant. A côté, même

le maître de cérémonie Patrick Aebischer semble un peu terne. Le président de l'EPFL s'applique à montrer les coins et recoins de l'Innovation Park. Hollande campe l'émerveillement nuancé, sans jamais donner l'impression de jouer. Un sens de l'émotion qui contraste aussitôt avec la réserve de l'accompagnante Simonetta Sommaruga, présidente de la Confédération dans un environnement linguistique qui n'est pas exactement le sien. Elle, ce serait plutôt le sens du retrait.

L'apogée du parcours, ce sont les cadeaux de Logitech (présent sur le site) remis par l'entrepreneur mythique Daniel Borel. Petite démonstration d'acoustique avec *La Marseillaise*. Le visage de François Hollande s'illumine et change soudain de bonheur: c'est *All You Need Is Love* des Beatles. Et ça marche toujours pour égayer une visite d'Etat.

Au Forum du Rolex Learning Center, les étudiants se bousculent, tentant de subtiliser un regard, cadrer une photo, l'inévitable selfie. Une certaine de personnes auront l'occasion d'assister aux allocutions de circonstance. Peu marquantes mais vivement applaudies.

Concluant la sienne, le président du Conseil d'Etat du canton de Vaud Pierre-Yves Maillard, socialiste, fait remarquer à l'hôte d'honneur que tous les présidents français qui sont venus en visite officielle en Suisse se sont fait ré-

élire pour un deuxième mandat. «Merci de cette précision, lui répond bien entendu l'intéressé. Je vais faire en sorte de revenir plus souvent.»

La phase questions-réponses se termine et le constat est sans appel: François Hollande a tout simplement soulevé l'ensemble des invités, enseignants, étudiants. Son sens de l'humour gentil et de la répartie attentionnée lui donne un charme certain qui ne passe pas du tout de la même manière dans les médias audiovisuels.

PAGE 9

LINDEGGER
OPTIQUE
maîtres opticiens
Genève www.lindegger-optic.ch



SUISSE

Le bilan après six mois d'activité

IG BANK. Le temps nécessaire pour ouvrir un compte en Suisse est peu compatible avec l'esprit du trading en ligne. Selon le CEO en Suisse.

Lancée en octobre dernier à Genève, IG Bank s'est positionnée sur le trading en ligne des CFD (contracts for difference). Employant 22 collaborateurs à ses débuts, la filiale du groupe britannique vise 25 millions de francs de revenus annuels d'ici à cinq ans. La filiale suisse du groupe britannique mise davantage sur les clients institutionnels que dans le reste de l'Europe. Le point après six mois d'activité au 42, rue du Rhône, avec le CEO Fouad Bajjali, qui dirigeait auparavant l'entité espagnole d'IG Bank.



FOUAD BAJJALI. Ouvrir un compte prend jusqu'à sept jours en Suisse. Contre 10 minutes à Londres.

d'identité, etc. Au Royaume-Uni, on peut créer un compte et l'alimenter avec une carte de crédit en moins de dix minutes. Les pièces d'identité sont par exemple certifiées électroniquement. C'est tout l'intérêt d'être un acteur internet. Nous le savions et nous faisons avec, mais ces délais sont frustrants lorsqu'on évolue dans le monde online.

Durant ces six premiers mois, quels éléments vous ont surpris dans le fonctionnement de la place financière suisse?

Le temps nécessaire à l'ouverture d'un compte pour un client retail. En Suisse, il faut compter entre cinq et sept jours, entre la nécessité de parler à son titulaire, la réception des copies certifiées de pièces

Je ne pense pas, car les résidents suisses savent qu'ils doivent passer par ce processus, ou sont supposés le savoir, au moins. Donc je ne crois pas que l'on perde des clients à cause de cela, mais l'ouverture d'un compte prend plus de temps que ce qui serait optimal, en termes d'expérience client notamment. Un utilisateur de services en ligne devra trouver le temps supplémentaire pour passer par toutes ces étapes. Finalement, ces dispositions légales peuvent nuire à l'ensemble de la place suisse.

De quelle manière?

Un résident suisse peut très bien s'adresser à une plateforme en ligne basée dans un autre pays, par exemple au Royaume-Uni. Il peut ouvrir un compte là-bas et effectuer les mêmes transactions immédiatement. En échange, il perdrait la sécurité des banques suisses et la protection sur les dépôts suisses. Mais s'il est prêt à

abandonner ces deux dimensions...

Combien de clients et d'employés comptez-vous actuellement?

Nous ne communiquons pas de chiffres sur le nombre de clients, si ce n'est que nous sommes partis de zéro. Au sein du groupe, d'autres filiales servaient environ 2000 clients domiciliés en Suisse avant notre lancement à Genève. A terme, nous visons en Suisse 60% de particuliers et 40% d'institutionnels, alors qu'au sein du groupe, l'activité est très largement tournée vers la clientèle retail. Concernant le personnel, nous sommes actuellement 23, dont 20 ont correspondu à des recrutements locaux.

Quels types de clients avez-vous attirés pour le moment?

Il s'agit essentiellement de résidents suisses, et essentiellement des clients individuels. On peut distinguer deux catégories principales: les professionnels de la finance et les gens qui ont déjà une expérience du trading d'actions ou d'autres valeurs mobilières. Nous ne fournissons aucun conseil de gestion, seulement des explications sur le fonctionnement de la plateforme et sur les risques liés aux produits.

Quelle a été votre stratégie pour vous faire connaître?

Elle a reposé sur un important marketing et sur l'organisation d'une vingtaine de séminaires

destinés aux clients en Suisse, comme celui qui a lieu aujourd'hui (*hier, ndlr*) dans nos bureaux.

Comment ciblez-vous particulièrement les institutionnels suisses, réputés particulièrement prudents avec les nouveaux venus?

L'objectif est de faire en sorte que le client de l'institutionnel demande des CFD. Nous devons donc créer un appétit pour ce produit et nous sommes les mieux placés pour y répondre. Avec plus de quarante ans d'existence, notre groupe est le premier fournisseur de CFD au monde, avec la gamme de produits la plus large et des ratios financiers de première qualité.

Entre vos deux produits - les changes et les CFD, lequel a été le plus populaire depuis le lancement?

Le Forex a été le produit le plus demandé au début de notre activité suisse, puis les choses se sont normalisées.

INTERVIEW:
SÉBASTIEN RUCHE

LA STRATÉGIE D'IG

BANK CONSISTE AUSSI

À CRÉER UN APPÉTIT

POUR LES CFD AUPRÈS

DES INVESTISSEURS.

L'optimisme est de mise

ADUNO. Hausse en 2014 des ventes et du bénéfice.

Le prestataire de services financiers Aduno actif dans les crédits privés, le leasing et les cartes de crédit a renoué avec la croissance l'an passé, à la faveur notamment d'un climat de consommation au beau fixe. Affichant un volume d'affaires en hausse, il a dégagé un bénéfice net de 74 millions, 14,6% de plus qu'en 2013. Le chiffre d'affaires a progressé à un rythme plus modeste, de 6,4% à 464 millions, a précisé l'entreprise établie à Zurich et entièrement contrôlée par les banques cantonales, les groupes Raiffeisen et RBA ainsi que les Banques Migros Coop. En 2013, Aduno avait subi un tassement de son bénéfice sous l'effet d'une charge unique concernant le contrôle d'une acquisition.

Dans l'activité principale des prestations et services liées aux cartes de crédit, les revenus ont progressé de 6,7% à 357 millions. Ceux dégagés par Cashgate, filiale spécialisée dans le crédit à la consommation, ont gagné 7,9% à 64 millions. Les autres recettes ont été générées par l'unité active dans le financement. Fin décembre, Aduno affichait un total de bilan de 2,25 milliards. Le taux de fonds propres se situait à 21,7%. Pour l'exercice en cours, la société, qui recense 695 salariés à temps plein, se veut optimiste, malgré le ralentissement conjoncturel attendu sur l'ensemble de l'année. Avec la réduction des commissions chez Visa et Mastercard intervenue après l'enquête de la COMCO, l'utilisation des cartes de crédit devrait encore se renforcer. - (ats)

Emirat en roadshow dans la Cité de Calvin

Les représentants de la Ras Al Khaimah Investment Authority (RAKIA) étaient à Genève hier pour présenter les opportunités d'investissement dans cet émirat.

Alors que les Emirats Arabes Unis, au nombre de sept, ambitionnent de devenir le principal centre financier du Moyen-Orient, le Ras Al Khaimah (RAK) a déjà pris une certaine avance puis qu'il s'est vu décerner le titre de «meilleure zone franche du Moyen-Orient» dans le classement établi par Global Banking & Finance Review en 2014. L'évolution de cet émirat qui compte moins de 500.000 habitants est fulgurante. Comme le soulignait Peter-Michael Schuster, directeur général de RAK Investment Authority (RAKIA), en 15 ans, Ras Al Khaimah est devenu le plus gros fabricant de céramique au monde et occupe une place de leader dans la fabrication de ciment. L'émirat comptant parmi les places industrielles les plus «efficaces», nombre d'entreprises sont venues s'y installer - les suisses Franke (machines à laver) et Falcon International (DVD Blue Ray) si bien qu'aujourd'hui l'émirat compte environ 10.000 International Business Corporations (IBC est le terme consacré pour désigner les sociétés offshore dans un certain nombre de juridictions) enregistrées dont 7000 sont actives. C'est ce qui permet à Peter-Michael Schuster

d'affirmer: «le Ras Al Khaimah représente une économie réelle. Cela n'est pas seulement un paradis fiscal!»

Il est vrai qu'au chapitre des contributions, il représente une véritable oasis: aucune taxe n'est prélevée sur les sociétés, ni sur les revenus qui peuvent être rapatriés dans leur intégralité sans restriction aucune. Et, côté sociétés, il n'existe aucune exigence en matière de comptabilité ou de publication de rapport d'activité. Il n'y a pas de registre public publiant le nom des dirigeants d'une société. Il suffit de 24 heures pour ouvrir une entreprise offshore. En résumé, comme le soulignait Arash Masom, directeur de SFM Corporate Services, spécialiste genevois de la création et de la gestion de sociétés offshore, RAK, à l'instar des autres émirats, «représente une plate-forme financière et de délocalisation idéale». En effet, à leur dynamisme, les Emirats Arabes Unis ajoutent une certaine solidité financière: ils sont notés A/A- par Standard & Poor's et A par Fitch!

En outre, malgré une fiscalité de type homéopathique, RAK ne figure pas sur la liste noire de l'OCDE. Et cela ne risque guère de se produire si l'on en croit Garrik R. Aird, consultant auprès de RAKIA. Chargé de remodeler et

de renforcer la juridiction existante, il entend «casser le moule des systèmes traditionnels de type British Virgin Islands». Comme il le précise: «en tant qu'utilisateur de plus d'une certaine de juridictions différentes, j'ai pu me faire une bonne idée de leurs défauts. Je pense que l'avenir appartient à de nouveaux systèmes essentiellement onshore mais qui possèdent les qualités du offshore». Garrik R. Aird est d'ailleurs en phase de finaliser le projet de fusionner les deux registres onshore et offshore de l'émirat et promet que tout sera en place pour le 1^{er} janvier 2016. Et de conclure: «Nous ne voulons ni être Dubaï, ni Abou Dabi. Nous voulons rester flexibles, favorables aux utilisateurs, efficaces et discrets. Le cadre légal, la structure et les personnes sont prêtes pour lancer l'organisation qui permettra à RAK de devenir le meilleur endroit et celui qui est le plus sûr pour placer ses avoirs.»

IL N'Y A PAS

DE REGISTRE PUBLIC

PUBLIANT LE NOM

DES DIRIGEANTS

D'UNE SOCIÉTÉ.

RAS AL KHAIMAH EN CHIFFRES

En 2012:

- PNB: 6,2 milliards USD
- PNB/habitant: 14.882 (estimation)
- Taux de croissance du PNB: 8% (estimation)
- Répartition du PNB/secteur:
 - Industrie: 34,62%
 - Services: 59,88%
 - Agriculture: 5,5%

IAM
IAMFUNDS.CH

1995
2015
ANS

IAM IMMO SECURITIES FUND
Dans la course avec des valeurs réelles.

IAMFUNDS.CH
FONDS DE PLACEMENT POUR CLIENTS PRIVÉS

Les prospectus, rapports annuels et semestriels des fonds IAM sont à disposition sur notre site web WWW.IAMFUNDS.CH ou auprès de la direction du fonds Swiss & Global Asset Management SA, Zurich. Les données sont informatives et ne constituent pas une offre. Les performances passées ne sont pas une garantie des performances futures.