



AUTOMNE 2005

le magazine de la Banque Cantonale de Genève

je connais mon banquier je **connais mon banquier**

je **connais mon banquier** je connais mon banquier

L'évaluation et la transmission d'entreprises

je connais mon banquier je **connais mon banquier**

**Quel impact sur la gestion de
la dette communale?**

je **connais mon banquier** je connais mon banquier

**Etude sur les besoins en logement
des Genevois**

je connais mon banquier je **connais mon banquier**

Habiter à Genève! Où, quand, comment?

je **connais mon banquier** je connais mon banquier

"Genève a besoin d'un climat de confiance"

je connais mon banquier je **connais mon banquier**

Interview de Carlo Lamprecht

je **connais mon banquier** je connais mon banquier

je **connais mon banquier** je connais mon banquier

je connais mon banquier je **connais mon banquier**

je **connais mon banquier** je connais mon banquier

je connais mon banquier je **connais mon banquier**



**Banque Cantonale
de Genève**

Sommaire

Automne 2005

Editorial

2

Actualité de la Banque

> E-factures: des paiements d'un clic de souris, grâce aux factures électroniques



BCGE | L'essentiel de la finance™ Immobilier

> Etude sur les besoins en logement des Genevois
Habiter à Genève! Où, quand, comment?



> La crise du logement n'est-elle pas avant tout de nature financière?



> Ville: concours d'urbanisme Genève 2020



Entreprises genevoises

> L'évaluation et la transmission d'entreprises



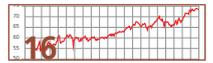
Communes genevoises

> Conjoncture et politique budgétaire: quel impact sur la gestion de la dette communale?



L'économie et la finance en clair

> Choc pétrolier 2005: quelles conséquences?



Vie genevoise

> "Genève à besoin d'un climat de confiance":
Interview de Carlo Lamprecht



Un autre regard

> L'argent, bénédiction ou malédiction?
Par Jan Marejko, journaliste et philosophe



Brèves

> Diverses nouvelles tout au long de votre magazine *Dialogue*

Genève doit garder une institution de cautionnement

Un important projet sur la centralisation des offices de cautionnement est actuellement en discussion en Suisse. Malgré les conséquences d'une telle mesure pour les PME, le débat se déroule de manière relativement discrète. En tant que banque des entreprises genevoise, la BCGE a décidé de s'exprimer sur ce sujet essentiel pour l'économie du canton.

La commission de l'économie du Conseil national propose un nouveau système de cautionnement des arts et métiers. Ces dispositions ont pour but de promouvoir la création des petites et moyennes entreprises en améliorant leurs capacités à obtenir des crédits bancaires. Actuellement, le système est organisé de façon décentralisée avec dix instituts de cautionnement indépendants – dont l'Office Genevois de Cautionnement Mutuel (OGCM) – plus la Centrale Suisse de Cautionnement pour les arts et métiers (CSC) et une Société coopérative de cautionnement des femmes suisses (SAFFA).

Ces structures s'engagent auprès des créanciers des créateurs d'entreprises qui ne disposent pas des garanties suffisantes pour obtenir un prêt. Le projet présenté prévoit: le regroupement des dix offices de cautionnement en trois sociétés (Suisse orientale/Suisse centrale/Tessin; Mittelland/Nord-Ouest de la Suisse; Suisse romande); l'indépendance complète à l'égard des banques; ainsi que le relèvement de la couverture de risque de la Confédération à 65% pour les cautionnements jusqu'à 500'000 francs. L'objectif est de tripler le volume de cautionnement, qui passerait ainsi de 125 millions à 400 millions de francs.

Une proximité indispensable

La BCGE adhère pleinement à la majorité des principes de la nouvelle loi. En revanche, elle s'oppose avec vigueur à la suppression d'un office propre à la région genevoise. En effet, la grande proximité entre l'OGCM et les entreprises du canton de Genève est garante d'un examen minutieux des demandes, tenant pleinement compte des contingences du tissu économique local. Cette connaissance du terrain est nécessaire pour limiter les pertes et pour assurer la pérennité des entreprises cautionnées.

En outre, aucune étude n'a démontré que la réduction du nombre d'offices pourrait générer des économies de fonctionnement et aucune raison économique ne motive le regroupement arbitraire par zones géographiques, linguistiques ou autres. Le financement du projet est aussi problématique, car ses concepteurs comptent sur l'utilisation du capital des dix offices actuels pour doter les trois nouvelles entités, et espèrent que les banques engagées renonceraient à leurs participations actuelles de l'ordre de 30 millions de francs. Mais rien n'est moins sûr et plusieurs banques ont déjà annoncé qu'elles s'entendaient pas abandonner à leurs participations sans contreparties.

Seul partenaire bancaire de l'OGCM depuis 1996, la BCGE a participé à son assainissement ainsi qu'à sa recapitalisation à hauteur de 3,5 millions de francs. Bien qu'il soutienne le principe de l'indépendance des banques, notre établissement n'a aucunement l'intention de renoncer à ses fonds, ce qui serait d'ailleurs injustifiable auprès de ses actionnaires.

Réformer sans révolutionner

La solution à la réforme bienvenue du cautionnement pour les PME en Suisse réside davantage dans une évolution des offices existants que dans la restriction de leur nombre et dans une centralisation excessive. A Genève, la proximité de l'OGCM de son marché naturel lui permet quotidiennement de gérer son portefeuille en conformité à sa mission de base et dans l'intérêt bien compris des entreprises du canton et de l'économie genevoise dans son ensemble. Il est donc indispensable de conserver à Genève l'étude et l'évaluation des dossiers, la décision d'accorder les cautionnements ainsi que le suivi des risques.

Claude Bagnoud,
Membre de la direction générale
Responsable de la division Entreprises.

E-Factures: des paiements d'un clic de souris grâce aux factures électroniques

Avec trois autres banques cantonales romandes, la BCGE a rejoint le réseau électronique de paiement de factures PayNet. Le réseau PayNet relie les émetteurs de factures avec leurs clients via les établissements financiers respectifs. Il permet de consulter, contrôler et libérer le paiement de factures par Internet.

PayNet est une société de Telekurs Group, qui est aussi actif dans l'information financière et dont le siège est à Wallisellen, près de Zurich. Grâce à E-Factures, les clients peuvent payer leurs factures en quelques clics de souris. Cette technique permet d'éviter la saisie rébarbative de colonnes de chiffres et le classement fastidieux de factures conventionnelles sur papier. Cette prestation est offerte par la BCGE sous le nom d'E-Factures.

La situation était un peu absurde. Aujourd'hui, en Suisse, presque toutes les factures sont produites par un ordinateur. Et de plus en plus souvent, elles sont aussi payées au moyen de l'informatique. Pourtant, entre les deux, les factures sont imprimées sur une feuille de papier, sont envoyées par la poste et à nouveau saisies par le client pour effectuer son paiement. En plus de constituer une perte de temps importante et des coûts inutiles, cette saisie est aussi parfois source d'erreurs. Le numéro de référence comporte en effet pas moins de 27 chiffres. Le taper sans faute n'est donc pas forcément très aisé.

Le problème vient du fait que, entre les ordinateurs du fournisseur et du client, il manque un moyen de communication directe. La solution est un système de facturation électronique. Plutôt que d'imprimer la facture sur papier, celle-ci est envoyée sous une forme électronique directement au système de banque sur Internet du client. Ce dernier n'a plus à réintroduire la facture dans son propre ordinateur.

Garantir une sécurité très stricte

Le client doit toutefois confirmer le paiement, et peut déterminer à quelle date ce dernier doit intervenir. Toutes les factures, qu'elles aient été payées ou non, sont conservées dans la mémoire du système pour pouvoir être consultées par les clients. Il est aussi possible d'imprimer des confirmations de paiement si nécessaire. Mais les systèmes de facturation électroniques sont très complexes, car ils doivent garantir une sécurité très stricte. En outre, ils font communiquer un nombre important de partenaires.

En Suisse, deux systèmes se font actuellement concurrence: Yellowbill de la Poste et PayNet du côté des banques. Opérationnel depuis plus longtemps, le premier avait une longueur d'avance.

PayNet: une naissance au forceps

PayNet a débuté plus tardivement. D'abord entièrement sous la responsabilité de Telekurs, le développement a été ensuite confié en 2001 à SAP, une importante société allemande de logiciels. Le système s'est ouvert aux clients finals au début de l'année passée. Le réseau PayNet se développe de manière soutenue. En Suisse romande, grâce au raccordement de nouvelles banques, PayNet est maintenant disponible pour la majorité des clients de e-banking. La BCGE ainsi que les banques cantonales vaudoise, neuchâteloise et valaisanne ont en effet élargi très nettement la disponibilité de PayNet. Les quatre établissements utilisent la plateforme informatique d'Unicible. Depuis fin juin 2005, trois autres banques cantonales – celles de Schaffhouse, de Schwyz et d'Uri – proposent à leurs clients les factures électroniques avec PayNet. Au milieu de cette année, plus de 1,3 million de clients e-banking auprès de 89 établissements pouvaient recevoir et payer les factures électronique par ce réseau.



SIG et e-factures: simplicité, sécurité et développement durable

Dans le cadre du nouveau système de facturation PayNet, la BCGE est partenaire des Services Industriels de Genève (SIG) qui l'introduisent en ce moment même. Il faut souligner que la société traite 1.6 million de factures chaque année. Qu'attendent les SIG de cette collaboration? Interview de Thierry Truchet, Responsable produit au sein du département Marketing des SIG.



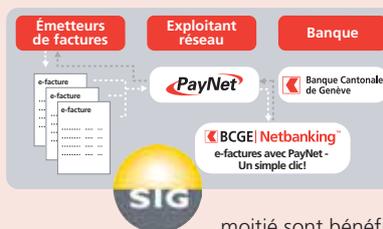
Pourquoi proposer aux clients de SIG un nouveau moyen de paiement avec E-Factures (paiement électronique des factures)?

Ne plus recevoir sa facture d'énergies et d'eau sur papier, pour la visualiser et la régler via son e-banking était une vraie attente. Nos clients souhaitent tout naturellement plus de simplicité et de rapidité. E-Factures permet de payer ses factures 24h/24, en quelques clics, dans un environnement sécurisé tout en gardant la main sur le paiement, c'est le client qui décide seul de déclencher son paiement.

Ce nouveau moyen de paiement se veut également écologique, qu'en est-il réellement?

Depuis de nombreuses années, les SIG se sont fortement engagés en faveur du développement durable, et nous nous devons de proposer des services innovants qui aident nos clients à agir pour préserver notre environnement. E-Factures répond parfaitement et concrètement à

cette volonté, car elle supprime la facture papier tout en conservant la possibilité de la visualiser et de l'archiver électroniquement.



Selon vous, les ménages genevois sont-ils prêts à abandonner les moyens de paiement classiques tels que le BVR?

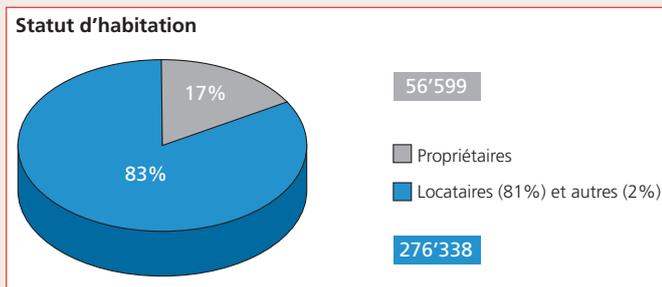
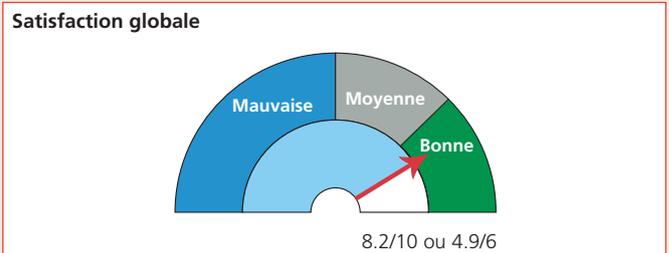
Tous ne le sont pas et chacun doit rester libre de choisir son propre moyen de paiement. La Suisse est le N°1 en Europe avec plus de 60% de ménages équipés d'Internet et plus de la moitié sont bénéficiaires d'un e-banking. Le potentiel est donc bien réel et la tendance est à la hausse, c'est un phénomène de société. De plus, le fait que la BCGE ait adopté ce nouveau système a été décisif pour nous, car la quasi-totalité des clients de la BCGE sont également nos clients. Il nous a semblé important de ne pas rater le train, et de pouvoir proposer, dès aujourd'hui, à nos clients la possibilité de bénéficier d'un nouveau moyen de paiement innovant, simple, rapide, gratuit et écologique!

Immobilier

Etude sur les besoins en logement des genevois Habiter à Genève! Où, quand, comment?

Genève manque de logements. Tout le monde le sait. L'attrait de la ville du bout du Lac, auquel s'ajoutent les changements des habitudes sociales et familiales ainsi que le vieillissement de la population n'ont en effet cessé de renforcer une demande de logements que l'offre peine à satisfaire. Dans ce contexte, la BCGE, acteur majeur du financement du logement à Genève, a souhaité apporter sa pierre à l'édifice, en contribuant à l'un des grands débats régionaux actuels. Elle apporte, dans les pages qui suivent, un éclairage scientifique, et une vision descriptive des souhaits exprimés par les Genevois. L'étude est aussi disponible sur le site Internet www.bcge.ch

L'urgence de construire génère de multiples initiatives fort intéressantes. On parle de déclassements de zones industrielles ou agricoles, d'aménagements de quartiers, de rehaussement d'immeubles et de modifications réglementaires et législatives. Pourtant des questions restaient sans réponse: De quel type de logements les Genevois ont-ils besoin? Où souhaitent-ils vivre? Veulent-ils acheter ou louer? Préfèrent-ils le neuf ou l'ancien? Le grand ou le petit? Les études qui répondent à cette question sont curieusement inexistantes.



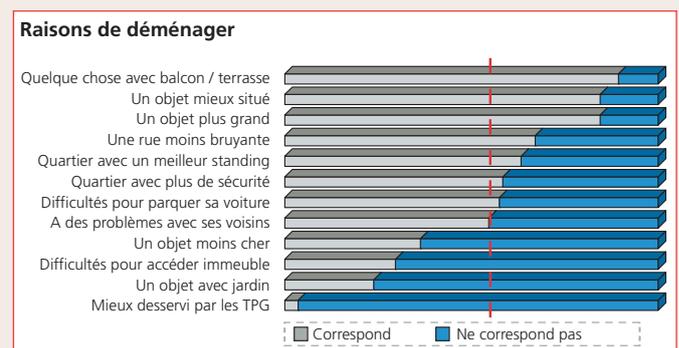
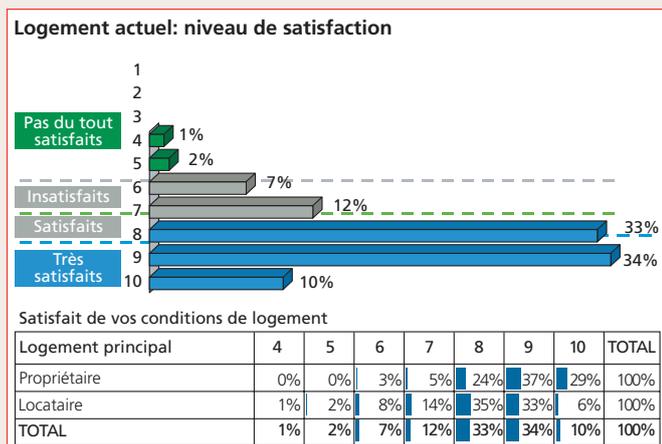
Taux de satisfaction très élevé

D'une manière générale, les Genevois sont plutôt satisfaits de leurs conditions actuelles de logement. Le taux de satisfaction est plus élevé chez les propriétaires que chez les locataires. Toutefois, la grande majorité des locataires (84%) ne désire pas acheter son logement, y a renoncé ou n'est pas encore déterminée. Seuls 7% d'entre eux se déclarent désireux d'acheter leur logement. Ce chiffre représente cependant environ 10'000 logements. A ce nombre, s'ajoutent 9% des locataires qui sont ouverts à une acquisition, ce qui représenterait près de 12'000 logements supplémentaires.

Echantillon de 812 personnes

L'étude a porté sur un échantillon de 812 personnes âgées de 15 à 75 ans, toutes domiciliées dans le canton de Genève. Par projection, elle correspond à une population de 332'938 personnes. L'étude ne tient pas compte des avis de personnes domiciliées hors de ses frontières, qui souhaiteraient s'y établir. 81% de l'échantillon se déclarent locataires, tandis que 17% se disent propriétaires. Les autres bénéficient de formes variées telles que logements gratuits ou de fonction.

Les facteurs économiques figurent en tête des raisons pour lesquelles les Genevois renoncent à acquérir leur logement principal. Par ailleurs le statut de locataire est apprécié. De plus, une grande majorité des locataires ne souhaite pas déménager. Parmi la minorité qui a tout de même envie de changer de logement, sept personnes sur dix effectuent des démarches actives pour trouver un autre logement à louer. La présence d'un balcon ou d'une terrasse, ainsi que la recherche d'une surface plus vaste viennent en tête des motivations des candidats au déménagement. En revanche, le souhait de disposer d'un jardin n'est que rarement évoqué. Au niveau de la localisation, les locataires genevois expriment massivement leur attachement à la ville et au canton. **suite à la page 6**





La crise du logement n'est-elle pas avant tout de nature financière?

L'enquête de la BCGE sur les besoins en logement des Genevois bouscule un certain nombre de préjugés sur la crise qui sévit actuellement dans le canton. La Banque Cantonale de Genève – qui est la banque de tous les Genevois – n'entend pas s'immiscer dans le débat politique et nourrir les polémiques.

En revanche, il lui appartient de continuer à poser un regard objectif sur la demande de logement, ne serait-ce que pour définir les besoins de financement hypothécaire, qui constitue l'une de ses activités-clés. Au vu du bon accueil de cette étude, celle-ci sera actualisée et perfectionnée année après année.

Il semble que la véritable crise soit essentiellement de nature financière. Notre production de richesse serait-elle insuffisante pour couvrir nos demandes? Les technologies dans la construction se perfectionnent et l'architecture est créative, l'offre de main-d'œuvre est présente, les terrains existent.

Genève est même entourée d'une zone verte considérable, il suffit de s'éloigner de quelques kilomètres en direction du Nord, de Lyon ou du Sud pour le constater. De plus, le crédit est abondant. Mais ce qui manque, ce sont les fonds propres, en d'autres termes, la fortune des particuliers et des entreprises. Le budget d'acquisition maximal à disposition des propriétaires de demain, si peu en adéquation avec les prix de l'immobilier dans le canton, tendrait à le démontrer.

Comme le reste de la Suisse, Genève connaît une croissance économique faible. Or, ce qui génère une croissance durable, c'est le leadership économique. La capacité pour la ville du bout du Léman d'attirer des sièges européens de multinationales, qui sont des partenaires importants, ne suffit pas. Il est nécessaire de favoriser la création de nouvelles petites et moyennes entreprises, afin d'assurer une relève nombreuse et puissante.

De nouveaux Rolex, Firmenich, Givaudan sont essentiels à la force économique genevoise. Et il est vital que les centres de décisions de ce tissu de PME se situent à Genève pour générer des emplois à haute valeur ajoutée dans le canton et favoriser une volonté forte d'investissements locaux.

L'aménagement du territoire devrait donc inclure une réflexion fondamentale sur la place des PME et pas seulement des organisations internationales. C'est sur ce plan que l'économie genevoise est défiée par la globalisation. On se plaint souvent de la mondialisation.

C'est vrai que l'Inde et la Chine sont des menaces directes pour le développement du tissu économique local. Mais cela ne mène à rien de déplorer. Il faut se battre en créant des entreprises pour les générations futures et leur survie matérielle. La BCGE, qui a reconquis toute sa vitalité, met son énergie et son talent aux services de ceux qui construisent cette "fortification de PME".



La BCGE participe, comme ses consœurs bancaires, à la construction d'une "idée de la ville", qui ne soit pas une affaire d'experts, mais l'affaire de tous les habitants et des demandeurs de logements, n'en déplaise aux urbanistes. L'étude reflète l'existence d'un peuple de locataires qui n'a majoritairement pas envie de devenir propriétaire. D'aucuns pensent que cela est triste. Pas nécessairement! Les Genevois ont peut-être dépassé le seuil de "l'instinct de propriétaire". Ils veulent rester dans leur canton et sont

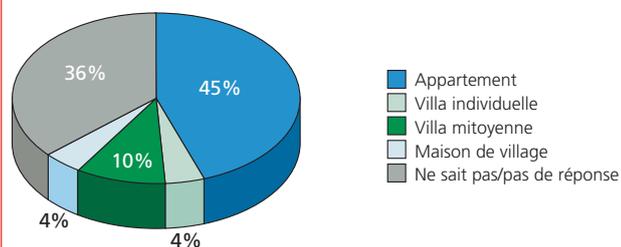
fidèles à leurs racines. Mais ils veulent aussi rester flexibles et se méfient de l'enracinement forcé provoqué par l'endettement. Avec le taux de divorce, de remariage ou la mobilité professionnelle que nous connaissons, il faut peut-être saluer cette réflexion d'avant-garde. Les Genevois possèdent également une conscience très précise des prix, qui sont plutôt élevés. Face à cette retenue, n'avons-nous pas un compliment à faire aux Genevois, qui expriment une vision beaucoup plus sophistiquée de leur logement que le modèle des années 1970: la villa de Monsieur Hulot entourée de son petit jardin. <

Blaise Goetschin
Président de la direction générale
Banque Cantonale de Genève

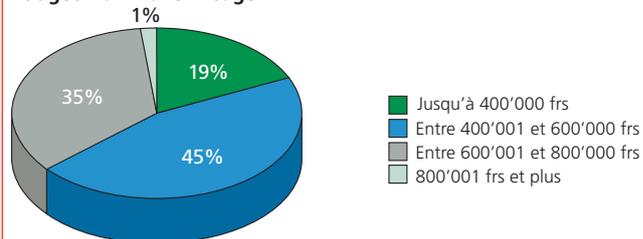
Immobilier

Etude sur les besoins en logement des genevois Habiter à Genève! Où, quand, comment? *suite*

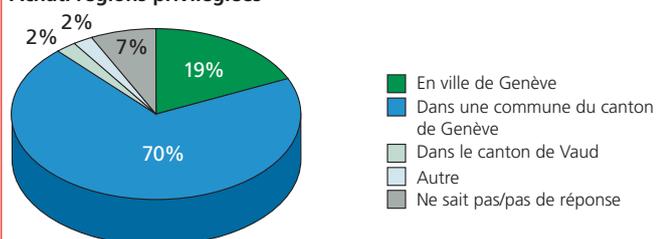
Type de logement recherché (achat)



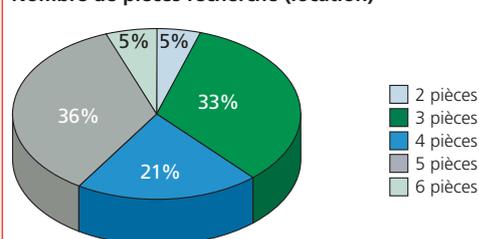
Budget maximal envisagé



Achat: régions privilégiées



Nombre de pièces recherché (location)



Quelque 20'000 futurs propriétaires

Les candidats à l'acquisition d'un logement principal sont plus de 44'000, ce qui représente environ 20'000 logements. La moitié d'entre eux se déclare prête à franchir le cap dans les cinq ans et la quasi-totalité dans moins de dix ans. Le budget global se situe en dessous de 600'000 francs. Un tiers d'entre eux est disposé à étendre son budget jusqu'à 800'000 francs, alors que pratiquement personne (1%) ne peut aller au-delà.

Parmi les acquéreurs potentiels, on constate une forte demande de logements neufs ou rénovés, tandis que les objets anciens ne

parviennent à séduire que trois personnes sur dix. Comme pour la location, l'appartement est plébiscité par les acheteurs potentiels. La demande de villas est faible et correspond à l'exiguïté du territoire cantonal et à un intérêt des Genevois pour la vie urbaine. D'une manière générale, le futur acheteur souhaite disposer d'une pièce de plus que le locataire.

Comme pour la location, l'attachement du propriétaire de demain à son canton est très fort. Le canton de

Vaud est presque absent de la statistique, alors que la France voisine y est inexistante. <

Cette étude est disponible sur le site Internet de la BCGE: www.bcge.ch ou par mail: mcg@bcge.ch



Ville: concours d'urbanisme Genève 2020

A l'occasion d'un séminaire immobilier organisé à Conches par la Banque Cantonale de Genève, Patrick Aeby, architecte et président du jury, est venu présenter les enjeux du concours d'urbanisme "Genève 2020" organisé par la section genevoise de la fédération des architectes suisses (FAS). Il est destiné à penser l'évolution urbaine des quartiers des Vernets, des Acacias et de la Praille, un territoire de 220 ha constituant l'une des pièces majeures du développement urbain de l'agglomération genevoise du XXI^e siècle.

Ce secteur de la ville dispose d'un formidable potentiel de transformation. Preuves en sont les chantiers du tram des Acacias, le raccordement ferroviaire Cornavin – Eaux-Vives – Annemasse (CEVA) à venir, la récente construction du stade et des centres commerciaux de la Praille, mais également l'établissement de grandes institutions bancaires ou administratives.

Par cette consultation internationale, précieuse opportunité de réflexion, la section genevoise de la fédération des architectes suisses compte rassembler les idées et les projets capables de donner une vision d'ensemble à ces chantiers en cours et à venir, et de proposer simultanément des éléments de réponse à des questions brûlantes: où et sous quelle forme construire les dizaines de milliers de logements qui manquent aujourd'hui et à l'horizon 2020; quelle mixité fonctionnelle envisager dans la ville contemporaine; quels équipements et espaces publics, naturels ou construits proposer dans ce secteur?

Tous les projets ont été rendus le 16 septembre dernier et ceux qui ont été primés font l'objet d'expositions et de débats publics organisés à Genève au cours des prochains mois. <

**"... aucune société ne
peut se passer d'avoir
une idée de la ville"**

Bernard Huet



Patrick Aeby,
directeur du jury Genève 2020



Photo aérienne générale + périmètre





Succès de la gestion de fortune de la Banque Cantonale de Genève: le cap du milliard franchi pour le BCGE Best of

Depuis son lancement en 2001, le BCGE Best of, connaît une progression ininterrompue. Au cours du premier semestre 2005, les fonds de la clientèle privée sous mandat de gestion discrétionnaire ont passé le cap du milliard, à 1.095 milliard de francs.

Le mandat de gestion "BCGE Best of" consiste en la mise en application concrète d'une philosophie de gestion empreinte de prudence et de réalisme, se fondant sur les meilleures techniques et instruments de placement disponibles au plan international.

La BCGE revendique son indépendance totale dans le choix des produits d'investissement, qu'elle effectue avec des méthodes tant qualitatives que quantitatives. "Aucun fonds maison n'est alloué au BCGE Best of", explique Alain Spadone, membre de la direction générale. "De ce fait, nous garantissons à nos clients, dès 100'000 francs

(respectivement dès 100'000 euros pour les clients BCGE France), de pouvoir leur conseiller le meilleur investissement disponible sur le marché." <



BCGE | L'essentiel de la finance™

**Entreprises genevoises
L'évaluation et la transmission
d'entreprises**

Le séminaire Entreprises genevoises 2005 organisé conjointement par la BCGE et PricewaterhouseCoopers, qui a été suivi par 150 patrons du canton, portait sur l'évaluation et la transmission d'entreprises, un problème qui s'avérera crucial en Suisse au cours des prochaines années. La culture de la transmission est d'autant plus importante que la Suisse crée peu d'entreprises nouvelles: elle se situe au 37^e rang mondial dans ce domaine.

Les différents aspects liés au thème central sont:

- Les grandes étapes du processus de fusions et acquisitions
- Les conseils pratiques et les pièges à éviter du point de vue juridique
- L'analyse et le montage d'une acquisition du point de vue du banquier

Suivi par le témoignage d'un homme de terrain, tour à tour vendeur et acheteur d'entreprises.

Comment maximiser vos chances de succès!

En 2000 et 2001, le domaine des fusions et acquisitions a connu de très forts volumes en raison de la bulle Internet, a expliqué Jean-François Lagassé, associé chez PriceWaterhouseCoopers (PWC). Les difficultés économiques ont provoqué un coup de frein sur les volumes en 2002 et 2003, puis les opérations ont enregistré une recrudescence en 2004 et en 2005. Actuellement, une transaction est réalisée pratiquement chaque jour et la Suisse connaît une très forte activité dans le secteur.

Un tour d'horizon des motivations du vendeur et de l'acheteur

Le vendeur souhaite en premier lieu réaliser ou maximiser son investissement dans l'entreprise. Il peut vouloir récompenser les efforts consentis par un management fidèle ou chercher des alliances, partenariats, mais également vendre une partie des opérations afin de se recentrer sur son métier de base. La transaction peut également être urgente dans le cas de problèmes de santé, de retraite ou de succession. Elle peut être destinée à garantir la pérennité de l'entreprise et de ses emplois, à trouver un partenaire pour accélérer la croissance ou accroître la compétitivité et surtout à assurer la bonne marche des affaires.



Jean-François Lagassé,
associé chez PriceWaterhouseCoopers



Les problèmes de transmissions d'entreprises suisses en mains familiales: principales conclusions de l'étude menée par PWC et l'Université de Saint-Gall

Le tissu économique suisse est composé à 88% d'entreprises familiales. Au cours des cinq prochaines années, le nombre de successions se montera à quelque 57'000, représentant quelque 450'000 emplois en jeu. Plus de 45% des entreprises n'ont rien fait pour régler leur succession et, pis encore, 30% d'entre elles n'ont même pas réfléchi au problème. Les propriétaires d'entreprises sont favorables, à 57%, à la transmission familiale et, à 26%, à la vente. Dans ce dernier cas, les considérations financières constituent le principal élément d'échec.

De son côté, l'acheteur entend tout d'abord saisir l'opportunité de pénétrer de nouveaux marchés, qu'il s'agisse d'expansion géographique ou de nouveaux produits et technologie – c'est le cas dans les secteurs biotech et pharma – ou d'intégration verticale ou horizontale – dans l'horlogerie – ou encore de volume d'affaires – dans le monde bancaire.

Il doit aussi s'assurer de la cohérence stratégique de la transaction, de la qualité du management et des résultats (fiabilité, croissance, synergies), ainsi que... de l'absence de cadavres dans le placard.

Il résulte de la motivation divergente des deux parties que la préparation du processus de vente est une des phases les plus importantes, a rappelé Jean-François Lagassé: "Elle consiste à habiller la mariée afin de la présenter sous son meilleur jour." Ce processus se divise en quatre étapes principales.

Les 4 étapes du processus de vent



1 La **phase de préparation** se compose d'une analyse financière complète de la société visant à faire ressortir les éléments exceptionnels et d'une préparation à la vente en identifiant les quatre types d'acheteurs potentiels: investisseur stratégique, management buy-in (nouveau management pour reprendre la direction de la société), management buy-out (société rachetée par le management en place) et investisseur financier (venture capitalist ou private equity).



2 La **phase de marketing** consiste à une prise de contact avec les acquéreurs potentiels. Un contact direct, personnel et à un niveau adapté peut être privilégié ou le choix peut se porter sur un profil anonyme afin d'attiser la curiosité. Dans cette phase, il est utile de demander une offre indicative afin de donner un accès plus complet aux informations relatives à la société.



3 La **phase d'évaluation** veille à identifier les types de paiement (cash, échange d'actions, emprunts, earn outs) et la méthode d'évaluation, les plus courantes étant le price/earning, le discounted cash-flow, les multiples de sociétés cotées comparables et les transactions comparables. Elle recouvre également de la due diligence, une procédure qui vise à faire un état des lieux rapide et certifié d'une société au niveau commercial, financier, légal, fiscal, environnemental et ressources humaines.



4 Enfin, la **phase de négociation** se compose du contrat de vente qui requiert l'intervention d'un avocat pour les aspects légaux. Il faut être prêt à faire des concessions, tout en se fixant des objectifs précis, éviter à tout prix la détérioration des affaires et préparer un plan B en cas d'échec. <



Gagnez un an sur votre taux hypothécaire

Si vous êtes déjà propriétaire, profitez des taux exceptionnellement bas actuellement pour renouveler votre hypothèque auprès de la BCGE en fixant le taux d'intérêt jusqu'à six mois à l'avance sans surcoût! Vous économisez ainsi pendant toute la durée fixée entre 0.10% et 0.25% d'intérêts, et de plus, vous êtes couvert immédiatement en cas de hausse des taux avant ou après votre renouvellement.

Pour un prêt de 500'000 francs, venant à échéance dans six mois et que vous souhaitez renouveler pour une durée de cinq ans, vous économisez en tout 4'250 francs¹ d'intérêts! <

¹ Taux indicatifs du xx 2005

Entreprises genevoises L'évaluation et la transmission d'entreprises *suite*



**L'œil du praticien: Alain Nemarq,
directeur général du joaillier Mauboussin**

"On achète toujours trop cher", c'est par ces mots qu'Alain Nemarq fait part de son expérience dans le domaine de l'évaluation et la transmission d'entreprises. "L'acheteur se croit toujours trop intelligent, certain qu'il fera mieux que les autres. Cependant, poursuit Alain Nemarq, dans ce genre d'opération, il n'y a pas de divine surprise: le pire est toujours certain."

Alain Nemarq,
directeur général de Mauboussin

Le directeur général du joaillier Mauboussin sait de quoi il parle. Après avoir enseigné le marketing à HEC pendant six ans, Alain Nemarq est devenu directeur général adjoint chez Boussac, où il était en charge de la confection et du décor de la maison. Il a ensuite exercé les fonctions de directeur général chez Balsan, premier fabricant français de moquettes.

Sa carrière s'est poursuivie chez Yves Saint-Laurent Hommes puis chez Kenzo Hommes, toujours comme directeur général, après quoi il a pris la présidence du groupe Tehen, fabricant de maille situé à Nantua (en parallèle, il assumait la présidence du directoire de K-Way). Il a ensuite été président du directoire du groupe Vestra, avant de prendre la direction générale de Mauboussin en avril 2002. Il est également professeur à l'Institut Français de la Mode depuis sa création, en 1986.

Selon Alain Nemarq, une évaluation d'entreprise dépend toujours de trois facteurs; son contexte (acquisition, transmission, restructuration ou succession), son destinataire et la taille de l'entreprise. Diagnostiquer les points forts et les faiblesses d'une entreprise en prenant en compte l'aspect humain, l'environnement et l'intégralité des éléments spécifiques de l'entreprise est incontournable. Il convient également d'étudier l'ensemble du secteur commercial ou industriel, ainsi que les éléments juridiques.

Même si cela paraît évident, il faut préciser que l'évaluateur doit se baser sur des comptes contrôlés. En vingt-neuf ans de pratique, Alain Nemarq constate en effet que les comptes des entreprises doivent toujours être repris ou corrigés. Il y a une tendance à voir des sociétés augmenter subitement leurs résultats et leurs marges juste avant l'opération. L'évaluateur doit également intégrer l'avenir de l'entreprise, en considérant les projections.

"L'enveloppe financière du projet d'acquisition dépasse souvent largement le seul prix d'acquisition des titres", remarque Alain Nemarq. Une évaluation précise au moment de l'acquisition, tenant compte des divers éléments développés, pourrait éviter de nombreux dépôts de bilan ultérieurs.

Pour l'enveloppe financière globale du projet d'acquisition, il faut ajouter à la valeur de l'entreprise à laquelle l'évaluateur est arrivé par les méthodes retenues les fonds à injecter pour améliorer la structure financière, financer le plan de développement et les pertes éventuelles jusqu'à l'équilibre retrouvé, rembourser les comptes courants des vendeurs ainsi que, par anticipation, les prêts "intuitu personae" liés aux cautions des vendeurs.

Finalement, intuition, chance et professionnalisme sont les maîtres mots de la réussite d'un rachat, conclut Alain Nemarq. <

L'opération d'acquisition: le rôle du banquier

Le Leveraged Buy Out (LBO) est le mode de financement privilégié d'une acquisition d'entreprise, indique Christian Turbé, responsable du département Entreprises Suisse à la Banque Cantonale de Genève.

Le LBO est l'achat d'une entreprise financé partiellement par emprunts, dans le cadre d'un schéma juridique et fiscal spécifique où les dirigeants sont souvent associés à des investisseurs professionnels. Très peu d'opérations se font sans recours à la dette: par nécessité tout d'abord, les fonds propres des acquéreurs étant insuffisants, mais aussi par volonté, afin de limiter la mise de fonds propres et d'augmenter la rentabilité de ces derniers par



Christian Turbé,
responsable du département Entreprises suisses à la BCGE

effet de levier. "Le recours à la dette permet d'augmenter, respectivement de maximiser la rentabilité des fonds propres mis dans l'acquisition tant que le coût de la dette est inférieur à la rentabilité de la cible. Cependant, il faut

garder à l'esprit que l'effet de levier joue à la hausse comme à la baisse et qu'il agit plus fortement à la baisse qu'à la hausse", avertit Christian Turbé.

Avant de prendre une décision de financer une opération et de la structurer, la banque en analyse les sept dimensions principales:

- **La stratégie:** quelle est la motivation poursuivie par l'acheteur? S'agit-il d'une intégration verticale ou horizontale? Qu'en est-il de la diversification des activités ou géographique, de la complémentarité avec les activités de l'acquéreur, des clients et du positionnement de la cible?
- **Le secteur économique:** est-il cyclique? Y a-t-il un risque technologique? Quel est le degré de maturité? Quelle est la nature des contrats avec les clients?
- **Le management:** qu'en est-il de son expérience et de sa qualification? De son engagement de son association au succès de l'acquisition?
- **L'actionnariat:** qui sont les investisseurs financiers, quel est leur track record et leur capacité? Sont-ils impliqués dans la gestion? Qu'en est-il de la sortie prévue de l'opération?
- **Le montage juridique et fiscal:** quelle est la validité du montage en vue de son optimisation (levier fiscal)?
- **Le prix:** comment est-il établi? Est-il justifié? Quelles sont les méthodes de valorisation de la cible utilisées (Discounted Cash Flow, Multiple sur transactions comparables)?
- **Le cash flow:** qu'en est-il de son niveau, de sa stabilité, de sa récurrence? Quelle est la proportion nécessaire au remboursement de la dette? La société conserve-t-elle une capacité à faire face aux investissements nécessaires et à la croissance du besoin en fonds de roulement?

Christian Turbé met en garde contre les principaux péchés souvent commis lors d'un LBO: des projections irréalistes, une surestimation des synergies escomptées, une sous-estimation des coûts d'intégration et la négligence des aspects humains dans l'intégration post-acquisition.

Il faut aussi s'assurer que le taux d'actualisation du cash flow utilisé dans le cadre d'une valorisation par la méthode du DCF soit bien en rapport avec le coût effectif du capital de la société et que le poids de la valeur résiduelle dans une telle évaluation ne représente pas une trop grande part de la valorisation totale de la cible.

En conclusion, Christian Turbé conseille d'associer le banquier aussi rapidement que possible à l'opération afin de porter un œil critique sur toutes les dimensions de l'acquisition.

Il souligne que la conjoncture économique est favorable et les taux actuels, très attractifs, sont propices aux acquisitions. Toutefois, il convient en particulier de bien faire attention au niveau d'endettement, notamment en raison des effets de levier négatifs. <



Transports publics: une nouvelle carte pour toute la région franco-valdo-genevoise

La collaboration très active entre Genève et ses voisins français et vaudois vient de donner naissance à la publication d'une nouvelle carte des transports publics de toute la région franco-valdo-genevoise. Elle présente tous les réseaux de transports en commun, de Nyon à Bellegarde et d'Annecy à Cluses et Thonon. Destinée au grand public, elle est disponible gratuitement dans les gares et aux guichets des transports publics, mais également sur un nouveau site Internet, www.dtp.org, qui contient en outre diverses autres informations et liens concernant les déplacements dans la région.

La carte sera complétée, au début du mois de décembre 2005, par un carnet indiquant les horaires des destinations régionales dans le même bassin géographique.

Pour plus d'informations:
Office des transports et
de la circulation
022 327 86 15 ou 022 327 47 70.
Site Internet: www.dtp.org <

Entreprises genevoises L'évaluation et la transmission d'entreprises *suite*

Aspects juridiques de l'évaluation et de la transmission d'entreprises

La transmission d'entreprise nécessite une préparation et une organisation adaptée et minutieuse, explique M^e Jacques Bonvin, associé de l'étude Tavernier Tschanz, car il s'agit de transactions particulières dans un domaine spécialisé. Même si la structure générale et le processus répondent à des règles uniformes et standardisées, chaque transaction comporte des spécificités, sans compter les cas particuliers que représentent la transmission de sociétés cotées, les ventes forcées ou les fusions. Toute partie, même expérimentée, a donc intérêt à chercher conseil suffisamment tôt dans le processus.

Il faut commencer par choisir la structure de la transaction ("share deal", "asset deal", transfert de patrimoine, etc.). Le transfert d'actions est souvent plus simple lorsque la totalité de l'entreprise est vendue en une seule opération. La vente d'actifs et passifs s'avère plus complexe même au regard des nouvelles possibilités offertes par la récente loi sur la fusion.

Certaines transactions exigent une combinaison de plusieurs structures. Le vendeur devra en particulier être attentif aux aspects fiscaux; ceux-ci commanderont le plus souvent le choix d'une vente d'actions. Il convient naturellement de délimiter également avec précision l'objet de la vente (groupe, société indépendante, division, spin-off, etc.) et son étendue (p. ex, totalité, majorité simple ou majorité des deux tiers), qui déterminent d'éventuelles opérations préalables, ainsi que la documentation légale nécessaire.

Organisation du processus de vente

Le processus de vente peut prendre différentes formes. La vente de gré à gré est la plus couramment employée. Dans les situations où plusieurs acheteurs potentiels sont intéressés, on peut opter pour la vente aux enchères ("auction sale") qui a le mérite de stimuler la concurrence. Plus coûteuse et complexe à gérer, cette méthode risque de plus, note Jacques Bonvin, "en cas d'échec, d'affaiblir l'entreprise qui aura dû officialiser son intention de vente et communiquer largement des informations, avec tout l'impact que de telles démarches peuvent avoir à l'interne et à l'externe".

Naturellement, principalement du côté du vendeur, il convient d'intégrer le facteur fiscal dans le choix du processus de vente en prenant en compte en particulier les risques de requalification du gain en capital escompté en revenu, notamment par application des règles sur la liquidation partielle indirecte concernant les vendeurs personnes physiques qui ont été récemment étendues. En fonction de son pouvoir de négociation, l'acheteur potentiel veillera à adapter la structure de la transaction, redéfinir l'objet de la vente, le cas échéant, et déterminer les protections nécessaires.

Poursuite du processus de négociation

Dans la grande majorité des cas, la première étape importante des négociations est la signature d'une lettre d'intention, "term sheet" ou protocole d'accord, qui fixe les termes principaux de la transaction envisagée et les grandes étapes, même si elle n'a en principe pas force obligatoire. En règle générale, seules certaines clauses sont contraignantes, telles que l'exclusivité et/ou la confidentialité. Toutefois, en tout état, la signature d'une lettre d'intention crée l'obligation pour les parties de négocier de bonne foi.

Cette première phase est suivie de la négociation du contrat de vente ("sale and purchase agreement", "share purchase agreement" ou "asset purchase agreement", suivant le processus choisi). La conclusion des négociations et la signature ("signing") du contrat qui lie les parties ne marquent cependant pas toujours la fin du processus. La clôture ("closing"), qui complète le processus, intervient souvent plus tard, dans l'attente de la réalisation des conditions suspensives à l'opération ou du choix des parties compte tenu de sa complexité.

Généralement, le vendeur cherche à réduire la durée de cette phase, alors que l'acheteur peut parfois trouver intérêt à la rallonger pour procéder à de nouveaux audits. Toutefois, une prolongation trop étendue nuit aux deux parties, car elle fragilise la société et occasionne une perte de valeur.

M^e Jacques Bonvin précise que les parties devront anticiper non seulement les difficultés pendant cette phase intermédiaire, souvent incertaine et paralysante pour l'entreprise, mais également dans les étapes qui suivent immédiatement le closing.

Termes essentiels du contrat de vente

Le cœur des négociations porte sur le prix et les conditions y relatives, tel que le mode et les échéances de paiement, mais aussi sur les assurances et garanties que donne le vendeur à l'acheteur. Ces dernières font partie intégrante de la transaction et les parties doivent tenir compte au plus vite de cet élément dans leur décision. Dans la grande majorité des cas, l'essentiel des négociations portera sur l'étendue des garanties et leurs limites (étendue, montants et durée).

"Dans une transaction de fusions et acquisitions, il est essentiel d'imposer un rythme. La plupart des opérations échouent, non pas sur des désaccords fondamentaux sur les termes de la transaction, mais parce que les parties n'ont pas saisi le moment propice. Les délais créent des tensions qui conduisent à une détérioration de la situation commerciale, la direction est accaparée par le processus de vente, les cadres et les employés doutent et l'acquéreur étudie d'autres projets" constate M^e Jacques Bonvin qui conseille donc vivement de planifier, organiser et suivre l'opération en imposant le rythme nécessaire à ses conseillers pour maximiser les chances de succès. <

**"Dans une transaction de fusions et acquisitions,
il est essentiel d'imposer un rythme."**

M^e Jacques Bonvin,
associé de l'étude Tavernier Tschanz





Le Grand Conseil refuse un contrôle accru de la Fondation de valorisation

"Je doute que consacrer une heure de plus à un dossier avec 100 députés amène beaucoup de plus-value!"

C'est en ces termes que la conseillère d'Etat Martine Brunschwig Graf a recommandé de refuser un contrôle accru de la Fondation de valorisation des actifs de la Banque Cantonale de Genève (BCGE) par le Grand Conseil.

"Aujourd'hui, la Fondation de valorisation a liquidé plus de la moitié des actifs qui lui ont été confiés", a ajouté la responsable des finances cantonales. "Et les pertes sont moins importantes que prévu."

Finalement, le parlement a suivi l'avis de la ministre libérale et a rejeté une résolution qui l'aurait obligé à se prononcer sur tout abandon de créances de plus de 5 millions de francs. Le texte n'a pas trouvé grâce aux yeux des représentants des partis de l'Entente (libéral, démocrate-chrétien et radical) ainsi que des Verts. Ils se sont opposés aux élus de l'Alliance de gauche (AdG), aux socialistes et à la députation de l'Union démocratique du centre (UDC), qui y étaient favorables. <

Communes genevoises Conjoncture et politique budgétaire: quel impact sur la gestion de la dette?

Les communes genevoises utilisent-elles à bon escient les variations conjoncturelles pour la gestion de la dette? C'est à cette question à première vue assez technique qu'Olivier Bernis, ingénieur financier à la Banque Cantonale de Genève (BCGE), répond dans cet article, qui reprend les messages de son exposé aux autorités et aux responsables financiers des communes genevoises.

Il faut d'abord constater que 33 communes sur les 45 que compte le canton ont une dette de plus de 3 millions de francs inscrite dans leur bilan 2003 (année de référence de l'étude). Le taux moyen de cette dette non pondéré est de 3,90%, alors que la moyenne des taux 10 ans sur l'année 2003 était de 2,82%. La durée moyenne des emprunts restant à courir est de 3,64 ans.

Les communes ont avantage à trouver les solutions de financement les plus avantageuses pour ne pas alourdir inutilement leurs charges d'intérêts. Globalement, elles ont le choix entre deux stratégies: la première consiste à profiter des taux bas actuels pour fixer la rémunération de leur dette à un niveau intéressant pour la période la plus longue possible, alors que la seconde prend en considération le phénomène de la stabilisation automatique du budget.

Mécanisme de stabilisation automatique

Cette stabilisation s'explique aisément: lorsque le revenu cantonal brut (RCB) progresse, les recettes fiscales suivent logiquement le mouvement. Dès lors, les communes n'ont aucune difficulté à financer les augmentations de leurs charges d'intérêt résultant de la hausse des taux qui accompagnent généralement une croissance conjoncturelle. Ainsi, "si le mécanisme de stabilisation automatique fonctionne, la gestion de la dette peut être orientée vers le court terme", rappelle Olivier Bernis.

Le RCB influence les recettes fiscales des communes, mais on constate dans la pratique un certain décalage entre la production de richesses liée au marché des biens et services et le montant des impôts sur le revenu lié au marché du travail. Autre constatation, les taux courts réagissent nettement plus directement à la conjoncture que les taux longs. Dès lors, le phénomène de stabilisation automatique ne fonctionne qu'avec des emprunts à taux révisable à court terme.

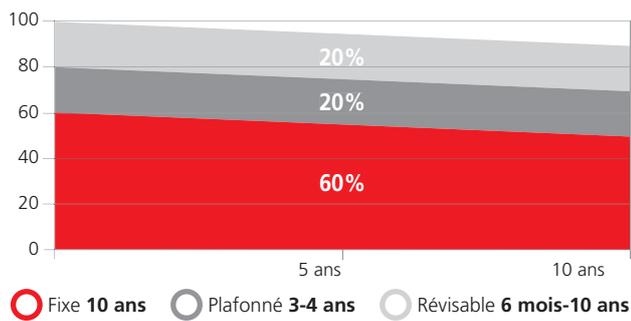
Profiter des taux historiquement bas

Mais en cette période de taux d'intérêt historiquement bas, l'autre stratégie consiste à profiter de cette situation pour fixer la rémunération de la dette à un niveau intéressant pour les plus longue période possible. Cette stratégie part de la constatation que les taux sont actuellement si bas, qu'il est quasiment impossible qu'ils ne remontent pas à plus ou moins brève échéance. On doit toutefois admettre qu'il est aussi possible que les taux stagnent à ce niveau. Le Japon connaît par exemple depuis plusieurs années des taux long encore plus bas que ceux en vigueur en Suisse. Dans ce cas, les emprunts à taux fixe et à long terme sont moins avantageux puisque la prime est d'autant plus élevée que le terme de l'emprunt est éloigné.



Olivier Bernis,
ingénieur financier à la BCGE

Jouer la complémentarité des stratégies



Source: DATASTREAM

Pour profiter des taux actuels, les communes disposent également d'un autre outil: les taux fixe à départ décalé. Ceux-ci permettent, moyennant une petite prime, de profiter des taux actuels pour un emprunt qui commencera dans plusieurs mois. Ils permettent notamment de s'assurer aujourd'hui des taux en vue du renouvellement d'un emprunt n'arrivant pas à échéance immédiatement.

Aujourd'hui, la BCGE recommande de jouer la complémentarité des stratégies, afin d'optimiser la charge d'intérêts, d'éviter les risques de hausse des taux et gérer au mieux la trésorerie. La fixation à long terme de 60% de la dette permet de profiter des taux longs historiquement bas. Une part de 20% à taux plafonné permet d'utiliser le mécanisme de stabilisation automatique. Enfin, 20% révisibles à très court terme favorisent la flexibilité indispensable pour ajuster la trésorerie. <

Projet d'agglomération franco-valdo-genevoise

Lors du séminaire destiné aux communes genevoises, Philippe Brun, responsable suisse du projet d'agglomération franco-valdo-genevoise a présenté ce grand chantier de coopération régionale, réunissant 186 communes, dont 45 genevoises, 32 vaudoises et 109 françaises.

L'agglomération franco-valdo-genevoise constitue une entité urbaine transfrontalière liée par de fortes interdépendances, qui nécessitent non seulement une stratégie partagée, mais également un programme commun de mise en œuvre et une organisation des collectivités concernées apte à la mener. Énoncé dans la Charte d'aménagement de l'agglomération transfrontalière franco-valdo-genevoise, le projet d'agglomération traite des thématiques prioritaires suivantes: urbanisme, déplacements, développement économique, logement, santé, formation, environnement et culture.

Quatre objectifs stratégiques

Le projet vise à répondre à quatre visions stratégiques:

- Partager un espace de vie commun et promouvoir une société plus équitable
- Renforcer la vocation internationale de l'agglomération franco-valdo-genevoise
- Maintenir et développer un qualité de vie dans un cadre attractif
- Développer une gouvernance à l'échelle de l'agglomération

Les divers volets de la mise en œuvre seront traités par thèmes au sein des groupes de travail existants à condition que ces derniers soient en mesure d'axer leur démarche sur le projet d'agglomération et de s'élargir à l'ensemble des partenaires concernés. Les réunions communes pourraient se faire aux moments-clés de l'élaboration des projets lors de séminaires d'échanges techniques. Enfin, la concertation élargie doit être assurée par des séminaires des élus ou des rencontres avec les milieux économiques et sociaux, ainsi que d'autres formes de communication à la population. L'année 2004 a été consacrée au montage du projet Interreg. Les résultats attendus pour le projet d'agglomération franco-valdo-genevoise ces prochaines années est un engagement des autorités politique, véritable et concret, ainsi que la définition d'une ou plusieurs structures de portage transfrontalière et pérenne aptes à gérer la mise en œuvre et le suivi des modules d'actions retenus pour la gestion des huit thématiques. <



Philippe Brun, responsable suisse du projet d'agglomération franco-valdo-genevoise

Etat des lieux de l'expérience fribourgeoise

Apportant l'éclairage d'une expérience pionnière en Suisse, Corinne Margalhan-Ferrat, conseillère scientifique de l'Assemblée consultative de l'agglomération fribourgeoise a présenté cet instrument de planification permettant de coordonner les volets:

- Aménagement du territoire
- Transports
- Environnement

Le périmètre retenu pour le projet d'agglomération fribourgeoise englobe les dix communes du périmètre provisoire de l'agglomération et les communes d'Avry et de Matran. Cet élargissement du périmètre a été souhaité en raison de l'appartenance de ces deux communes à l'association de communes active en matière de transports dans la région: la Communauté urbaine des transports de l'agglomération fribourgeoise (CUTAF).

L'Assemblée constitutive de l'agglomération a décidé à l'unanimité dans la séance du 30 octobre 2003 d'élaborer un projet d'agglomération. L'Assemblée a la responsabilité politique et budgétaire dudit projet. Elle a par ailleurs mandaté la CUTAF pour sa partie technique et opérationnelle. L'étude en cours débouchera sur un plan directeur régional. Comme partout, les communes fribourgeoises semblent toutefois se heurter sur des écueils financiers. Elles devront faire preuve d'ouverture et trouver des compromis pour ne pas risquer de faire capoter l'ensemble du projet lors de la succession de votations populaires dans l'ensemble des communes concernées. <



Corinne Margalhan-Ferrat, conseillère scientifique de l'Assemblée consultative de l'agglomération fribourgeoise

Choc pétrolier de 2005: quelles conséquences?

Le prix mondial du pétrole monte fortement depuis cinq ans: le cours du baril de référence Brent de la mer du Nord a triplé durant cette période, passant de 20 dollars à plus de 60 dollars depuis le début de l'an 2000. Sa hausse s'est récemment accélérée, avec une augmentation de 130% ces deux dernières années et de 55% durant la seule année 2005; le cours du West Texas, référence aux Etats-Unis, a même dépassé 70 dollars après les dommages entraînés par l'ouragan Katrina. Cette flambée des prix provient d'une forte augmentation de la consommation mondiale de pétrole, liée notamment au décollage économique et industriel des pays émergents comme la Chine et l'Inde. Jusqu'où les prix peuvent-ils monter et quel sera l'impact économique de ce choc pétrolier?

Scénario pour les prochains mois

Prédire l'évolution des prix du pétrole est une tâche difficile car les cours de cette matière première essentielle sont susceptibles de varier fortement en l'espace de quelques mois seulement. Chacun garde en mémoire le "contre-choc pétrolier" de la première moitié des années 1980, lorsque le prix du baril s'était effondré au-dessous de 10 dollars en réaction à la flambée des cours de 1979-1980: cette dernière avait stimulé la production et découragé la consommation d'or noir. Une chute temporaire des prix n'est donc pas exclue durant les prochains mois, surtout si l'économie mondiale ralentit.

Notre scénario, qui se fonde sur l'hypothèse d'une croissance mondiale relativement soutenue en 2006, prévoit une évolution des cours du brut dans une fourchette de 50 à 70 dollars le baril durant les douze prochains mois, soit un niveau relativement proche des cours actuels. Cette prévision ne tient naturellement pas compte d'un choc inattendu ou d'un événement géopolitique majeur, qui pourrait à tout moment faire flamber les cours dans un marché extrêmement tendu.

L'ouragan Katrina, qui a ravagé le sud des Etats-Unis et détruit une partie des capacités américaines de production et de raffinage de pétrole, aurait pu déclencher un choc pétrolier mondial sans une réaction rapide des gouvernements des pays industrialisés qui ont puisé dans leurs réserves pour alimenter le marché.

Un baril bientôt à 100 dollars?

La tendance générale à la hausse des prix de l'énergie devrait persister à moyen terme, car la demande mondiale de pétrole sera soutenue, ces prochaines années, par la croissance des pays émergents, alors que la production reposera de plus en plus sur l'exploitation de gisements plus coûteux et plus difficiles d'accès. Un baril à plus de 100 dollars est parfaitement envisageable dans un avenir relativement proche. En termes réels, les prix du pétrole sont encore inférieurs au niveau qu'ils avaient atteint lors du choc pétrolier déclenché par la révolution iranienne à la fin des années 1970; corrigé de l'inflation mondiale, le baril devrait coûter plus de 90 dollars aujourd'hui pour retrouver le niveau de 1979-1980. Certains économistes considèrent qu'un prix

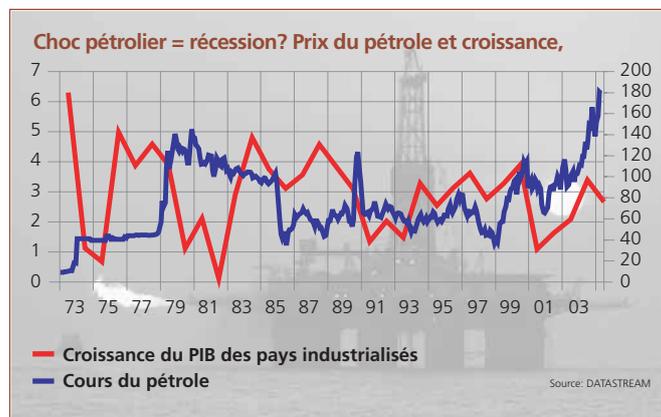
d'équilibre à long terme, pour cette ressource non renouvelable, devrait s'élever à plus de 120 dollars le baril, soit le double du prix actuel.

Quel est le risque de récession?

Tous les chocs pétroliers que le monde a subis ces dernières décennies ont déclenché des récessions conjoncturelles les années suivantes. En effet, la hausse brutale du prix du pétrole agit, dans un premier temps, comme un impôt qui frappe les pays consommateurs et augmente l'épargne des pays producteurs. Par la suite, les pays producteurs de pétrole dépensent généralement leur surplus de revenu et achètent des quantités supplémentaires de biens et des services dans les pays importateurs d'énergie, ce qui permet à la croissance économique de redémarrer.

Dans le meilleur de cas, le renchérissement de l'énergie ralentit

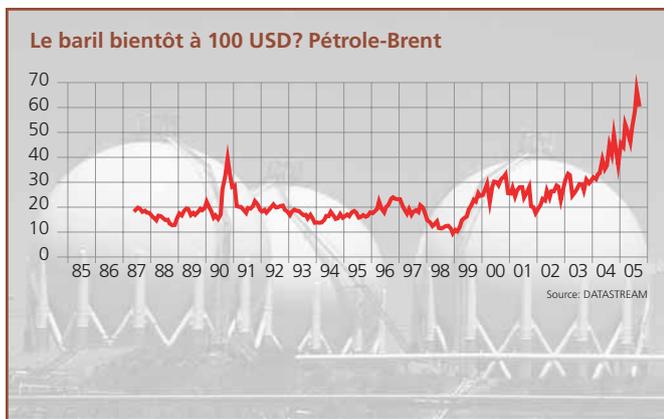
temporairement l'activité économique et freine la croissance. Selon différents modèles économétriques, une hausse du prix du baril de 10 dollars devrait affecter négativement la croissance économique des pays industrialisés à hauteur de 0.5% environ dans les deux années qui suivent. Comme le pétrole a renchéri de plus de 35 dollars le baril depuis 2002, ce choc pétrolier devrait théoriquement enlever plus de 1.5% de taux de croissance en 2005 et 2006 dans les pays importateurs de pétrole.



Cela n'a pas été le cas jusqu'ici: on observe effectivement un ralentissement de la croissance en 2005 surtout en Europe et en Suisse, mais l'activité économique reste très soutenue en Amérique du Nord et en Asie, deux régions qui importent de grandes quantités d'énergie.

Quelles sont les différences en 2005?

En fait, le choc pétrolier actuel a eu jusqu'ici un impact relativement limité sur l'activité économique mondiale, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la flambée des prix reflète une hausse soutenue de la demande, mais il n'y a pas eu jusqu'ici de difficulté au niveau du volume de l'approvisionnement mondial en pétrole. Par ailleurs, l'inflation en dehors du pétrole et des matières premières reste très faible dans la plupart des pays industrialisés, ce qui permet aux banques centrales de poursuivre des politiques monétaires stimulantes en gardant les taux d'intérêt à un niveau bas.



C'est la principale différence par rapport aux années 1970: à l'époque, la flambée du pétrole était intervenue dans un contexte de forte inflation, qui avait obligé les banques centrales à mettre en place des politiques monétaires restrictives pour enrayer la surchauffe.

Risque accru pour les pays émergents

Enfin, la part relative du pétrole dans l'activité économique des pays développés a reculé de moitié depuis la fin des années 1970; en d'autres termes, une unité de croissance du produit intérieur brut des pays riches ne consomme plus, en moyenne, que la moitié de l'énergie qui aurait été nécessaire en 1980 car nos économies se sont surtout développées dans le secteur des services. Ce n'est pas le cas des pays émergents comme la Chine, dont la croissance repose surtout sur l'industrie: dans ces pays, le développement économique entraîne actuellement une hausse plus que proportionnelle de la consommation d'énergie. Les pays émergents risquent de souffrir le plus du choc pétrolier si ce dernier prend encore davantage d'ampleur durant les prochaines années. <

Jean-Luc Lederrey
Responsable des études financières

Un avis d'expert: Vitol, société spécialisée dans le trading pétrolier

Pour en savoir plus, nous avons posé quelques questions à un professionnel du domaine, l'un des responsables de la société Vitol.

Quelles sont vos prévisions quant à l'évolution des cours du pétrole ces prochains mois, voire à plus long terme?

Sur le court terme, les prix devraient se maintenir à des niveaux élevés, proches de ceux que nous connaissons actuellement. Nous sommes dans une situation d'extrême volatilité, caractérisée par certaines tensions géopolitiques (Iran, Irak) ou encore des événements exogènes comme Katrina, et Rita aujourd'hui.

N'oublions pas également l'effet "papier/spéculatif" (hedge funds) qui constitue un élément prédominant dans la composition des prix. Tout peut arriver sur le long terme. Rappelons-nous encore qu'il n'y a pas dix ans de cela, certains affirmaient que nous ne verrions plus jamais en Suisse les taux hypothécaires repasser en dessous de cinq pourcent!

La caractéristique principale de la situation actuelle ne réside pas dans un sous approvisionnement en pétrole brut (offre et demande se trouvent en situation de quasi équilibre. Prévision 2006 +1.78 mb/j pour la demande), mais principalement dans un manque crucial de capacité de raffinage dans les pays industrialisés. Pratiquement aucune nouvelle raffinerie n'a vu le jour ni en Europe continentale ni au pays de l'Oncle Sam durant les 30 dernières années. Les investissements dans ce secteur se sont surtout concentrés sur l'amélioration des processus de raffinage, des modifications pour satisfaire aux nouvelles normes qualitatives, ou encore des mises à niveau sécuritaires et environnementales. On comprendra aisément que ce type d'installation ne peut voir le jour en quelques semaines. Par conséquent, tant que la demande en produits pétroliers restera soutenue, les prix devraient s'en ressentir.

Quelles sont les conséquences de l'augmentation des cours du pétrole brut pour la croissance des principaux pays consommateurs? Y a-t-il des différences régionales?

Le passé nous montre que la corrélation entre demande pétrolière et croissance économique a toujours été proche de 1. Toutefois, ces

dernières années, cette relation a été quelque peu erratique.

En effet, la forte demande US en produits pétroliers contraste avec la dernière estimation à la baisse du PIB américain.

De même, la relative baisse de la demande chinoise va à l'encontre d'une expansion économique à quasiment deux chiffres. Il est maintenant démontré que les réserves d'hydrocarbures ne sont pas inépuisables. Ceci pèsera aussi sur les prix.

Naturellement, les pays pauvres souffrent davantage de cette situation. Si l'on prend l'Afrique, et certains pays comme le Ghana, Sénégal, Mali ou encore la Côte d'Ivoire, c'est le régulateur (l'Etat) qui subventionne la différence entre le prix d'importation et le prix de vente local. Si l'Etat devait adapter les prix indigènes, cela pourrait très rapidement engendrer une situation sociale tendue avec émeutes et soulèvements.

Evidemment, l'évolution du prix du pétrole continuera d'influencer la croissance économique. Mais comme nous l'expliquons plus haut, les deux locomotives mondiales (US et Chine) semblent, pour l'instant du moins, réagir différemment à cette évolution. Tant que le consommateur est prêt à supporter ce coût, il est peu probable que les Etats interviennent sur les taxes et renoncent à cette manne fiscale.

Selon vous, à partir de quel niveau de prix la demande globale va-t-elle reculer?

Difficile de chiffrer un prix plafond à partir duquel la demande devrait reculer. Il y a encore 4 ans de cela, jamais l'économie n'aurait estimé pouvoir supporter un baril à septante dollars! A nouveau tant que le consommateur, que nous sommes tous, consent à en supporter le coût...

N'oublions pas également que les pays producteurs ainsi que les grands conglomérats pétroliers n'ont aucun intérêt à voir les prix reculer. <

Le Swiss Finance Institute ouvrira ses portes en 2006

La Suisse peut espérer un jour un prix Nobel d'économie". Pour Pierre Mirabaud, président de l'Association Suisse des Banquiers (ASB), la création du Swiss Finance Institute permettra enfin d'assurer une formation de premier ordre en matière bancaire et financière.

La Suisse est une des premières places financières mondiales. Mais sa structure de recherche et d'enseignement souffre en comparaison internationale dans ce domaine. Pierre Mirabaud a dévoilé récemment à Berne les détails du futur pôle destiné à remédier à cette lacune, en compagnie des protagonistes du projet. Partenariat du public et du privé, la fondation réunit les banques, la Confédération et les universités. Elle devrait être opérationnelle à partir du 1er janvier 2006. L'institut pourra compter sur quelque 200 millions de francs sur quinze ans pour assurer son financement. <



"Genève a besoin d'un climat de confiance"

Après huit ans à la tête du Département de l'économie, de l'emploi et des affaires extérieures (DEEE), Carlo Lamprecht a décidé de ne pas se représenter en novembre. Alors que le ministre démocrate-chrétien a enregistré de nombreux succès dans la promotion économique, comme dans la gestion de l'aéroport ou de Palexpo, il n'a pas réussi à annihiler le fléau du chômage, qui a doublé lors de son second mandat. Interview.

Quel bilan global tirez-vous de vos huit années à la tête du DEEE?

Nous avons connu d'importants succès dans la promotion économique et l'implantation à Genève de grandes entreprises multinationales. Nous avons aussi enregistré un développement réjouissant sur les terrains industriels de Plan-les-Ouates, qui étaient encore un désert en 1997.

On peut aussi se féliciter de la gestion de l'Aéroport International de Genève (AIG) par son directeur Jean-Pierre Jobin. Partant d'une situation très pénible avec la crise de SWA puis de Swissair, l'AIG a réussi à surmonter toutes les difficultés. L'arrivée d'EasyJet a fait l'objet de nombreuses réticences politiques qu'il a fallu vaincre. Ce choix, très critiqué, a largement contribué à l'essor de l'AIG et cette compagnie représente aujourd'hui environ 30% du trafic aérien genevois.

La coopération transfrontalière a été dopée par l'arrivée des accords bilatéraux et nous pouvons nous réjouir d'avoir aujourd'hui une concertation efficace avec nos amis français et de nombreux projets réalisés et à venir.

Qu'en est-il de Palexpo?

Dans l'ensemble, le bilan est également positif concernant Palexpo. Nous avons réussi à conserver une grande surface d'exposition et même à la développer avec la construction de la Halle 6. Je relève une mauvaise gestion d'Orgexpo l'espace de quatre ans qui a failli nous coûter cher, mais la situation est complètement assainie aujourd'hui à travers sa nouvelle direction.





Malheureusement, l'Union Internationale des Télécommunications (UIT) a choisi d'organiser Telecom en Asie, où les marchés explosent, et le départ pour Hong-Kong en 2006 est loin de nous surprendre. Nous mettons tout en œuvre pour que World Telecom revienne à Genève en 2009, ou pour la mise sur pieds d'un Europa Telecom en 2007 dans la Cité de Calvin. Nous avons par ailleurs déjà déposé deux offres alléchantes pour ces deux manifestations.

Certains vous ont accusé parfois de vous occuper davantage des multinationales que des PME...

Il faut bien admettre qu'il y a, ces derniers temps, un manque de projets porteurs et pour lesquels les banques elles-mêmes ont montré leur réticence. Pourtant Genève dispose de toutes les structures pour soutenir les nouvelles entreprises et les PME. A ce sujet, un projet de loi prévoit de simplifier et d'unifier les différentes aides. Beaucoup de Start-up et de PME ont été créées grâce à ces structures et la présence des multinationales est aussi très importante pour les petites entreprises locales dans la mesure où elles produisent de nombreux emplois induits dans tous les autres secteurs de l'économie.

Quelles sont les autres réalisations dont vous êtes fier?

Nous avons aussi contribué à faire de Genève, et de toute la région lémanique, un centre d'excellence dans le domaine des sciences de la vie avec l'inauguration de l'incubateur Ecllosion, la création de l'association intercantonale BioAlps et l'organisation du symposium BioData. Grâce à l'excellence de nos hautes écoles lémaniques dans ce domaine, voilà un domaine qui devrait à terme créer de nombreux emplois.

Nous avons également le projet de faire de Genève une capitale de la sécurité informatique et d'organiser un salon mondial sur ce thème. Genève est le lieu idéal autant pour ce qui concerne l'informatique bancaire, que pour la sécurité aérienne, avec les bureaux centraux de l'International Air Transport Association (IATA), un centre de compétences qui peut compter sur la recherche effectuée par le CERN mais aussi par la présence de nombreuses entreprises suisses et étrangères leaders mondiaux dans ce domaine.

Nous avons aussi ouvert cette année le China Hub dans les locaux du World Trade Center (WTC) de Cointrin offrant des locaux et une assistance technique à des sociétés chinoises désireuses de s'implanter en Europe. Enfin, dans un tout autre domaine bien plus terre à terre, je suis heureux d'être à l'origine de l'assouplissement de la réglementation

sur les terrasses, qui a permis le développement d'une ambiance estivale presque méditerranéenne à Genève.

Malgré tous ces succès, vous n'avez rien pu faire contre le chômage. Pourquoi?

Il faut bien reconnaître que nous n'avons qu'une marge de manœuvre très réduite dans ce domaine au niveau d'un canton. J'ai hérité d'une situation de l'emploi très difficile à Genève en 1997, avec déjà 7.5% de chômeurs. Ensuite, la conjoncture s'est améliorée et le taux est redescendu aux environs de 4% en 2001. Aujourd'hui, nous sommes à nouveau à 7%. Historiquement, il y a toujours eu un chômage supérieur à Genève que dans le reste de la Suisse.

Cela est dû à divers facteurs, dont l'exiguïté du territoire et le fait que Genève est un canton ville. C'est dans les villes que le taux de chômage est le plus élevé: Lausanne, Fribourg et Sion connaissent par exemple des situations bien plus difficiles que dans les zones rurales de leur canton respectif. Enfin Genève est la capitale économique de toute une région qui exerce une attractivité hors du commun. Voici pourquoi plus de 70'000 personnes rejoignent chaque jour notre cité pour y travailler en provenance de Suisse romande et de France voisine. Tout cela provoque une forte concurrence sur le marché du travail, un marché orienté, il faut bien le dire, vers des branches à haute valeur ajoutée. Certes, je suis frustré de voir autant de personnes au chômage mais j'avoue avoir tout tenté pour y remédier.

Que pensez-vous de la polémique qui oppose frontaliers et chômeurs?

Les frontaliers ne sont absolument pas responsables du chômage à Genève et il faut le dire très clairement. En 1997, le taux de chômage a grimpé au-dessus de 8%.

La libre circulation des personnes n'existait pas et le nombre de frontaliers était bien inférieur à celui d'aujourd'hui avec un taux de chômage pointé à fin août à 7%.

Du reste, les branches où le nombre de frontaliers a beaucoup augmenté sont celles où le chômage a parallèlement baissé. Mais il est vrai que d'une manière générale les travailleurs du canton sont soumis depuis l'ouverture des frontières à une concurrence énorme, si l'on compte encore une croissance démographique de plus de 5500 personnes par année et ce depuis plus de sept ans.



Nouveau directeur pour l'Union des banques cantonales suisses

L'Union des banques cantonales suisses (UBCS) a nommé Hanspeter Hess comme nouveau directeur pour la mi-2006. Cet économiste de 42 ans va remplacer Carlo Mati. Hanspeter Hess est actif depuis dix ans au sein de l'UBCS. Basée à Bâle, l'UBCS emploie douze collaborateurs et englobe 24 instituts qui ont des succursales dans 26 cantons. <

"Genève a besoin d'un climat de confiance" suite

Le Conseil de surveillance du marché de l'emploi, composé de manière tripartite par les partenaires sociaux et le Département, veille toutefois soigneusement à ce qu'il n'y ait aucun cas d'abus, notamment de dumping salarial de la part des entreprises du canton. Genève est même un exemple au niveau suisse en ce qui concerne les mesures d'accompagnement aux Accords bilatéraux.



Le canton est aussi confronté à une crise financière et à une pénurie de logement.

Comment résoudre ces problèmes?

Les deux questions sont liées, car la pénurie de logement oblige un certain nombre de personnes, au revenu plutôt supérieur, à s'installer dans le canton de Vaud. Ce sont autant de recettes fiscales perdues pour Genève. De plus, plusieurs entreprises seraient encore prêtes à venir s'installer dans le canton, mais elles hésitent en raison de la difficulté de loger leurs employés. Je pense qu'il faudra sacrifier une petite partie de la zone agricole pour permettre de construire des logements, après avoir dressé un inventaire complet des zones agricoles qui ne sont pas cultivées en réalité. Il s'agit d'un choix politique difficile, voire contesté, mais si nous ne pouvons pas poursuivre notre développement économique nous allons au devant de moments difficiles.

L'Etat doit aussi examiner l'ensemble de ses prestations en supprimant celles qui ne sont pas indispensables. Il faut enfin que les blocages politiques ne se transforment pas en paralysie de l'Etat. Genève doit retrouver un climat de confiance et de dialogue pour élaborer des solutions à ses difficultés. Le canton doit continuer à se développer, notamment dans ses secteurs d'excellence que sont la banque et l'assurance, l'horlogerie et la bijouterie, la chimie et les arômes, ainsi que le trading. Seule la croissance peut lui permettre de réduire le chômage et d'améliorer sa situation financière.

Quel est le rôle de la Banque Cantonale de Genève dans ce contexte?

La BCGE est très importante pour le soutien de l'économie locale et notamment pour toutes les PME du canton. Les chefs d'entreprises que je côtoie sont en général très satisfaits des prestations de la Banque. D'autres en attendent bien davantage. Certains souhaiteraient parfois que l'établissement prenne un peu plus de risques, en particulier en matière de crédits aux entreprises. Mais la BCGE a deux missions: l'une est de soutenir l'économie du canton, l'autre est d'achever son assainissement et d'assurer son avenir. Je peux comprendre quelque frilosité par rapport à certains projets, par contre, sans prendre quelques risques il est difficile d'innover.

"J'ai fait mon temps"

Par ces mots, le conseiller d'Etat Carlo Lamprecht avait annoncé au début de l'année son intention de ne pas briguer un troisième mandat, après trente ans de carrière politique. "J'ai fait mon travail avec enthousiasme, mais la sagesse me dicte que le moment est venu de passer la main à des personnes plus jeunes", avait expliqué le Tessinois d'origine, qui fête ses 70 ans, le 26 octobre. Il souhaite se consacrer à d'autres activités que la politique, et notamment à sa famille et à son rôle de grand-père. Carlo Lamprecht a débuté sa carrière politique en 1975 au parlement municipal puis à l'Exécutif de la ville d'Onex. Il a aussi présidé l'Association des Communes Genevoises (ACG). Ayant quitté son Tessin natal à l'âge de 15 ans pour suivre un apprentissage de mécanicien aux Ateliers de Sécheron, puis ses études d'ingénieur le soir. Carlo Lamprecht a également été un sportif d'élite, membre de l'équipe nationale suisse de basketball dans les années 1950. <



L'argent est-il une bénédiction ou une malédiction?

On présente souvent l'argent comme une invention ayant permis de dépasser le stade du troc et donc de simplifier les échanges. Mais l'argent, surtout lorsqu'il est accumulé, est beaucoup plus que cela. Aucun animal ne travaille plus qu'il ne lui est nécessaire, aucun animal n'accumule du capital. Nous, êtres humains, en sommes capables. Et dès les origines! Comme si nous étions habités par une énergie qui nous pousse à aller beaucoup plus loin que ce que nous pourrions faire tout simplement sur la terre, c'est-à-dire nous nourrir et nous reproduire. Comme si une simple survie ne pouvait nous satisfaire.

En route vers un autre monde

Par cet élan au-delà de nos besoins, nous manifestons notre désir d'une destinée ou, en tout cas, d'une vie qui ne se déroulera pas entièrement dans les cycles naturels de la survie et de la reproduction. Nous voulons faire quelque chose, sur cette terre, qui nous mène au-delà de ces cycles. Nous ne voulons pas rester enfermés en eux comme les animaux. Depuis des millions d'années, les chiens sont des chiens, les boeufs des boeufs, les chats des chats. Bien entendu, cela ne nous empêche pas de les admirer. Parfois, nous les envions même, car ils sont tout occupés à vivre et seulement à vivre.

Jamais on ne découvrira, dans les beaux yeux d'une vache, une inquiétude qui la pousserait à se demander si brouter, dans le fond, lui suffit. En revanche, dès que nous nous promenons dans une ville, tous les regards qui nous entourent sont comme autant de fenêtres ouvertes vers un mystérieux infini, qu'il s'agisse d'espoirs déçus ou, au contraire, d'espérances sur le point d'éclore. Dans un cas comme dans l'autre, nous sommes en présence d'un être humain qui se projette au-delà de lui-même, qui n'arrive pas à vivre dans l'instant.

La vie ne nous porte pas à chaque instant, comme elle porte une vache ou une chèvre dans sa douce rumination. Nous, en revanche, sommes obscurément en chemin vers un autre monde en quête, pour paraphraser Arthur Rimbaud, de la "vraie vie", sans même savoir exactement en quoi elle consiste.

La nostalgie du Jardin d'Eden

L'argent, dès les origines, a été le signe et le moyen de ce cheminement. Car sans argent accumulé, sans capital, comme dit Karl Marx dans ses Manuscrits de 44, nous n'aurions jamais cessé de brouter dans des pâturages ou de chasser dans quelque jungle. L'humanité a donc une histoire, une destinée. Elle veut aller au-delà de sa propre nature et de son environnement. Elle est liée à ce qui dépasse sa vie organique. Ce lien ou cette "alliance" l'amènent à se dégager en partie des cycles naturels.

Notons que cela ne nous plaît pas toujours. Nous aimerions parfois nous réinsérer dans ces cycles naturels pour mener une existence aussi simple qu'un animal. Se réveiller, brouter ou picorer puis se coucher avec le soleil. Mais c'est impossible: même Jean-Jacques Rousseau, notre plus grand chantre de la nature, n'y parvenait pas et s'en désolait.

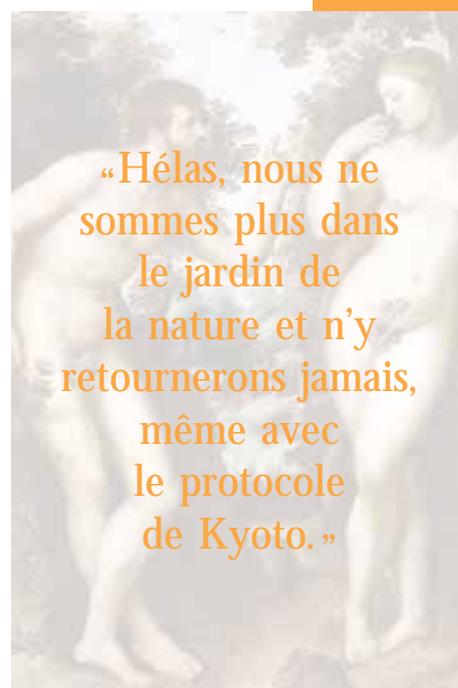
On mesure, à ce point, toute l'ambiguïté de l'argent. Il est le signe de notre vocation à dépasser la nature et à nous engager dans une destinée. Il est une bénédiction puisque, grâce à lui, nous ne sommes pas attachés à la roue d'une existence infiniment répétitive. Mais d'un autre côté, lorsque nous nous abîmons dans la contemplation de la nature, nous éprouvons aussi la nostalgie d'une existence toute simple et rythmée par des cycles naturels et où il n'y aurait pas d'argent. Hélas, nous ne sommes plus dans le jardin de la nature et n'y retournerons jamais, même avec le protocole de Kyoto. A ce point, l'argent paraît être plus une malédiction qu'une bénédiction. Ne nous interdit-il pas d'accéder aux joies d'une existence simple et champêtre?



Genève: des députés prennent la défense du français

L'Etat de Genève et les sociétés qui lui sont liées utilisent trop de mots anglais, estiment des députés du Grand Conseil. Pour mettre fin à cette pratique, ils ont élaboré un projet de loi afin d'inciter l'administration à parler français. Des élus de cinq partis ont signé ce texte, qui n'a rien de politique. Le projet de loi ne prévoit aucune obligation et aucune sanction. Il s'agit juste de mesures incitatives qui s'adressent aux administrations cantonale et communales ainsi qu'aux entreprises de service public.

L'utilisation d'un mot anglais alors qu'un équivalent en français existe est une pratique à la mode. Presque chaque page du site Internet de l'Etat contient des mots anglais. Mais si le texte passe la rampe du législatif, la Banque Cantonale de Genève (BCGE) sera également concernée. "Les titres portés par les cadres de l'établissement devront en principe être francisés", a expliqué le député socialiste Christian Brunier. Et que dire de noms de produits comme "BCGE Best of", "BCGE Business link", voire même "BCGE Leasing"! Heureusement qu'il reste BCGE Simplissimmo. <





Renouvelez votre prêt hypothécaire de demain aux conditions d'aujourd'hui

Vous fixez le taux d'intérêt de votre hypothèque pour une durée de trois à dix ans selon vos besoins et vous payez le taux pour une durée plus courte d'un an.

Ceci représente une baisse de 0.10% à 0.25% de votre taux, selon la durée choisie et l'évolution des taux d'intérêts. Par exemple pour un prêt de 500'000 francs fixé pendant dix ans, vous payez le taux pour neuf ans, soit 3.45% au lieu de 3.60%¹ et vous économisez en tout 7'500 francs d'intérêts! Cette offre est réservée aux nouveaux propriétaires et valable jusqu'au 30 novembre 2005. Non cumulable avec d'autres promotions en cours. <

L'argent est-il une bénédiction ou une malédiction? *suite*

La révolution protestante

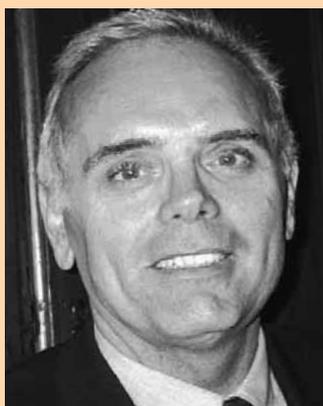
Traditionnellement, le capital a servi à la construction de temples, à la mise en place d'expéditions militaires, à la création d'œuvres d'art souvent extraordinaires. Autant de monuments et d'actions glorieuses qui manifestaient une alliance entre l'humanité et une force divine ou cosmique qui la tirait hors d'elle-même.

L'Histoire du capitalisme moderne commence avec Jean Calvin, et pas du tout, comme on l'entend souvent dire, parce qu'il autorise le prêt à intérêt. Ce n'est pas négligeable, mais c'est loin d'être l'essentiel. Pour lui, comme pour la plupart des protestants, le rapport de l'homme à l'Au-delà est non seulement individualisé, mais surtout intériorisé. Ce ne sont plus des monuments, des œuvres ou des actes qui vont signaler ce rapport. Le lien entre le capital et les travaux qui propulsent l'homme dans une destinée est coupé. A tel point qu'un contemporain de Calvin, Martin Luther, ira jusqu'à dire que ce que nous faisons n'a strictement rien à voir avec notre rapport à Dieu. Par là, il affirmait que même en nous épuisant à travailler au-delà du nécessaire, nous ne nous rapprochons pas d'un pouce de cet Au-delà dont nous sommes obscurément en quête.

Alors que depuis les origines de l'humanité et dans toutes les grandes civilisations, on observe qu'en dépensant plus d'énergie que nécessaire, l'homme peut accumuler un capital qui lui permet de ne pas être condamné à une vie mortelle et répétitive, la modernité commence avec cette déclaration abrupte qu'il n'en est plus ainsi. Ce qui sauve l'homme, ce qui le rattache à l'Au-delà et donne sens à son existence a cessé d'être une dépense d'énergie liée à l'accumulation du capital.

On devine déjà la principale conséquence de la Réforme. L'argent n'étant plus le signe d'une alliance entre l'homme et sa quête d'une "vraie vie", que faire alors du capital accumulé? La réponse, nous la connaissons bien: il faut le réinvestir dans le circuit économique et promouvoir ainsi la croissance. L'argent qui, auparavant, était comme un index pointé vers l'Au-delà, est désormais consacré tout entier à l'ici-bas. Il a cessé de permettre à l'humanité de cheminer hors d'une existence purement terrestre. Au contraire, il l'enfoncé encore plus profondément dans cette existence, l'encourage à l'améliorer et à augmenter sa qualité.

Depuis cinquante ans, nous assistons à l'un des plus formidables retournement de l'Histoire de l'humanité: plus question de sauver son âme ou de toucher au Nirvana; il faut améliorer la qualité de notre travail, avoir une meilleure santé, allonger la durée de nos existences au point de ne plus voir la mort et, enfin, développer autant que possible la jouissance de tous les instants de notre vie.



Jan Marejko est docteur ès lettres de l'Université de Genève. Auteur d'une quinzaine d'ouvrages de philosophie, il écrit dans la presse nationale et internationale. Ancien chroniqueur au Journal de Genève, il a aussi publié des articles dans le *Wall Street Journal*, *The European* et *L'Information immobilière*. Grâce au soutien du Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique, il a pu faire des recherches à Paris (*Ecole pratique des hautes études*) avec Raymond Aron, à New York (*New School For Social Research*) avec Hannah Arendt et à Boston (*Harvard University*). Après avoir enseigné la philosophie, il est devenu éditorialiste à *L'Agefi*, quotidien économique de Suisse romande. Il est marié et père de deux filles. <

Facteur de croissance ou au bien-être?

La conclusion est simple: lorsque l'argent ne sert plus qu'à promouvoir la croissance, il nous encourage à nous replier sur nous-mêmes et à jouir de notre existence autant que possible, comme on peut le voir quotidiennement dans toutes les sociétés développées.

Faut-il alors déclarer que l'argent est aujourd'hui une malédiction parce qu'il nous enferme dans la finitude de notre existence, "l'idiotie" de notre vie privée comme disait Hannah Arendt? Et, à partir de cette déclaration, faut-il condamner la croissance, c'est-à-dire le réinvestissement du capital dans les mécanismes économiques?



Certainement pas, d'une part, parce que nous n'allons pas revenir aux modes traditionnels d'investissement du capital et, d'autre part, parce que nous avons le devoir de promouvoir la croissance devant la misère et la faim dans le monde. Mais essayons au moins de comprendre ce qui nous arrive et à quel point nous marchons désormais dans une direction opposée à celle suivie par nos aïeux. Ensuite, interdisons-nous de porter des jugements de valeurs sur ces ancêtres, que ce soit pour les approuver ou les désapprouver.

Pour l'instant, essayons au moins de méditer sur le rôle joué par l'argent autrefois et sur celui qu'il joue aujourd'hui dans les sociétés développées. C'est seulement à partir d'une telle méditation que nous pourrions naviguer entre les deux écueils du fanatisme religieux ou d'un intégrisme laïque dépouillant nos existences de toute dimension transcendante. <



Le mur de la réforme

Impressum

Editeur

Banque Cantonale de Genève

Coordination de la rédaction

Marie-Christine Lang (mcg@bcge.ch)

Adresse de la rédaction,

Service abonnement

Banque Cantonale de Genève

Communication

Quai de l'Île 17, CP 2251

1211 Genève 2

Tél. 022 809 34 03

dialogue@bcge.ch

Tirage

11'800 exemplaires

Création et réalisation graphique

The Magic Pencil

Photolitho

The Magic Pencil

Impression

ATAR Roto Presse SA, Genève

Copyright

Toute reproduction totale ou partielle des textes est soumise à autorisation de l'éditeur.

Photographies et illustrations

Philippe Schiller, BCGE, Marcel

Mettler, Carlo Lamprecht,

Swiss Finance Institute, Patrick Aeby,

Jan Marejko, UBCS.

"Les opinions exprimées dans ce magazine ne reflètent pas expressément l'avis de l'éditeur."

"Les informations contenues dans ce document s'appuient sur des éléments dignes de foi; elles ne sauraient toutefois engager la responsabilité des sociétés membres de la Banque Cantonale de Genève."

Couverture

Ferdinand Hodler

La Route de Drize, vers 1889

Huile sur toile,

55 x 37,5 cm

Achat auprès de Willy Russ,

Neuchâtel, 1939

Inv. 1939-32

© Genève, MAH, B

ettina Jacot-Descombes

(ill. cat. 114)

gagnez 1 an sur votre taux hypothécaire

Offre
à saisir
022 809 22 22
BCGE

Du 1^{er} septembre au 30 novembre 2005, choisissez la durée de votre hypothèque à taux fixe et profitez du taux 2 ans pour 3, 3 ans pour 4, 4 ans pour 5... Par exemple, pour un prêt de CHF 500'000.- fixé pendant 10 ans, vous bénéficiez du taux pour 9 ans et économisez en tout CHF 7'500.- d'intérêts*. Contactez nos spécialistes au 022 809 22 22!

*Offre aux nouveaux propriétaires, soumise à conditions, non cumulable avec d'autres promotions. Calcul d'intérêts fourni à titre indicatif sur la base des taux au 16.8.2005, sous réserve de modification.

 **BCGE | Simplissimmo™**

plus simple, donc moins cher