



AUTOMNE 2006

Edouard Elzingre
Genève et le Mont-Blanc
© Genève, Affiches Atar S.A., 1910 BPU

le magazine de la Banque Cantonale de Genève

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

“Le Conseil d’Etat est une équipe extrêmement unie”

Interview de Pierre-François Unger

je connais mon banquier je connais mon banquier

Gestion de patrimoines: nous avons convaincu nos clients de la valeur de la gestion discrétionnaire.

Interview de Blaise Goetschin, président de
la direction générale de la BCGE

je connais mon banquier je connais mon banquier

Séminaires L’essentiel de la finance 2006 Habiter à Genève: qui est intéressé?

Accélérer la croissance de mon entreprise
dans une économie saturée

je connais mon banquier je connais mon banquier



**Banque Cantonale
de Genève**

Sommaire

Automne 2006

Editorial

Actualité de la Banque

> La Banque Cantonale de Genève se porte comme un charme

Evolution conjoncturelle

> La Suisse est-elle condamnée à la stagnation?

Un autre regard

> Le Conseil d'Etat est une équipe extrêmement unie
Interview de Pierre-François Unger

Actualité de la Banque

> Gestion de patrimoines: nous avons convaincu nos clients de la valeur de la gestion discrétionnaire.
Interview de Blaise Goetschin

> Netbanking: les Genevois sont branchés

2



3



4



5



10



12

L'essentiel de la finance

> Habiter à Genève: qui est intéressé?

> Logement: la construction à un niveau élevé

> Croître en se muant en challenger

Place financière

> Genève accède à la présidence de la Centrale de lettres de gage

Brèves

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



14



16



17



18



Nouvelle philosophie d'investissement pour le Groupe BCGE

Les investisseurs sont fréquemment désorientés par les soubresauts des places boursières et de leurs indices. L'irrégularité et l'imprévisibilité des performances sont sources d'interrogation. Elle mène les capitalistes, petits et grands, à une crise des valeurs traditionnelles et des repères usuels.

D'innombrables discours et produits contradictoires s'entrechoquent et forment un chaos méthodologique. Les considérations d'ordre purement technique ou commercial empêchent la prééminence d'une méthode ou d'une doctrine plus générale et capable de tracer des lignes de conduite cohérentes et durables.

A notre avis, la gestion d'un portefeuille ne peut d'évidence se fonder sur une conduite opportuniste, ni sous l'influence cyclique des modes boursières. Elle se doit d'être méthodique, réaliste et constante. Comme la mer, la montagne ou l'espace, la finance doit être appréhendée avec respect et prudence. Dans ces conditions, elle peut offrir des satisfactions à la fois rémunératrices et intellectuelles.

Partager notre vision

Les banques cantonales, comme leurs filiales, qui occupent une place importante dans la gestion de patrimoines, ont une responsabilité particulière dans ce contexte. Elles conseillent quotidiennement des milliers d'investisseurs, détenteurs d'actifs financiers de toutes tailles.

Depuis quelques années, la BCGE publie sa philosophie d'investissement. Celle-ci sert de cadre à la gestion des portefeuilles qui nous sont confiés. Elle est mise en œuvre par le biais exclusif du mandat discrétionnaire et d'une gestion centralisée.

La troisième édition de ce texte est disponible, sous la forme d'une brochure, dans nos agences, ainsi que sur www.bcge.ch. Nous sommes d'avis que si cette philosophie suscite l'adhésion raisonnée de nos clients, elle engendra une compréhension, voire une complicité intellectuelle, entre investisseurs et gérants, en toutes circonstances de marché.

Une philosophie paradoxalement originale

La philosophie d'investissement de la BCGE vise en premier lieu la préservation du capital puis son développement. Pour ce faire, elle prend appui sur une hiérarchie de principes directeurs appliqués de façon méthodique et rigoureuse, ne laissant pas de place à l'intuition et aux croyances. L'architecture ouverte, prise dans le sens le plus pur, la diversification, la prise en compte de la tolérance au risque du client et la simplicité en sont les maîtres mots.

Elle trouve ses racines dans l'économie réelle, et non dans la finance virtuelle. Cette option clairement affirmée est naturelle de la part d'une banque universelle qui vit en osmose avec les acteurs de l'économie réelle.

Cette méthode empreinte de classicisme, de prudence et de rigueur constitue paradoxalement une stratégie différenciatrice et innovante dans la gestion de fortune d'aujourd'hui.

Son excellente résilience et l'adhésion de nombreux clients investisseurs nous confortent dans ce choix. Sa transparence et sa simplicité séduisent même les plus exigeants et les plus sophistiqués, lassés du couple "compliqué-décevant". De plus, ses performances sont à la hauteur, ce qui n'étonne pas les connaisseurs.

Nous sommes convaincus que c'est bien la philosophie d'investissement et non la taille d'une banque qui détermine la qualité des performances d'un portefeuille. <

Blaise Goetschin
Président de la direction générale

La Banque Cantonale de Genève se porte comme un charme

Sous ce titre, le quotidien *Le Courrier* a publié, dans son édition du 29 août, une dépêche de l'Agence Télégraphique Suisse (ats) rendant compte de la conférence de presse de présentation des résultats semestriels s'étant tenue la veille. Avec l'aimable autorisation de l'ats et du *Courrier*, nous reproduisons ci-après ce texte in extenso.

Premier semestre – Le bénéfice net a bondi de 71% par rapport aux six premiers mois de l'an dernier.

La Banque Cantonale de Genève (BCGE) affiche une "évolution exceptionnelle de la rentabilité" pour les six premiers mois de 2006, grâce à un onzième semestre consécutif de hausse. Le bénéfice net a bondi sur un an de 70.8%, à 35 millions de francs.

Cette accélération du profit est de nature structurelle, a commenté lundi Blaise Goetschin, président de la direction générale. Elle s'appuie sur une stratégie saine de progression mais "sans accroissement du volume de risque". Cette rentabilité n'est pas "influencée par des résultats exceptionnels".

Avec un taux de croissance des revenus quatre fois supérieur à celui des charges, la BCGE s'affirme "comme une compagnie en croissance en phase d'investissement". Son bénéfice brut est en hausse de 28.5% à 48.2 millions de francs.

Il résulte de la progression des produits d'exploitation à 148.1 millions de francs (+9.4%). Quant aux charges, elles ont été maîtrisées (+2%) à 99.9 millions.

Les produits d'intérêts s'inscrivent en hausse de 5.9% à 91.7 millions, et les produits de commissions de 17.2% à 47.7 millions de francs. Les opérations de négoce ont bondi de 57.9%, passant de 5.2 à 8.2 millions.

La Banque s'est appuyée sur une force de vente "aguerrie et bien formée" a complété Eric Bourgeois, membre de la direction générale. Elle a dégagé une marge d'intérêts "robuste" tout en investissant dans différents domaines, dont la formation du personnel, la sécurisation de l'e-banking ou l'automatisation dans le cadre d'un programme de modernisation du service à la clientèle.

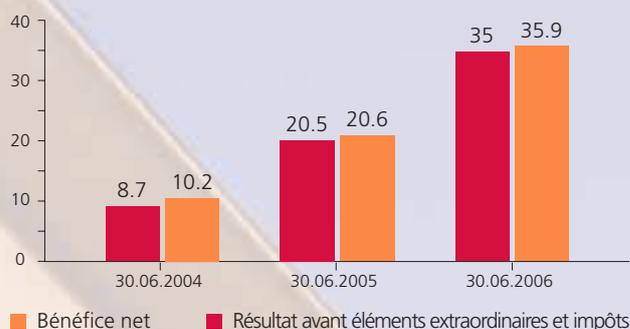
Par ailleurs, elle a poursuivi son programme de remboursement de l'encours de la Fondation de valorisation, en baisse de 238.9 millions de francs lors du semestre écoulé. La créance restante atteint 1.921 milliard de francs (contre 5.3 milliards au début de la restructuration).

Dans la gestion de patrimoines, elle vise une part de marché plus significative grâce à Anker Bank et la gestion de fortune sous mandat discrétionnaire, notamment en France. Enfin, la BCGE va créer une entité "Corporate Finance" pour les entreprises, lors de successions, de transferts d'activité ou de Management Buy Out (MBO).

Pour l'ensemble de 2006, la BCGE – qui emploie 770 collaborateurs – table sur un bénéfice net en progression sensible. Son objectif est "d'accompagner la croissance régionale en restant sélectif, avec une croissance des bons risques", a indiqué Blaise Goetschin. Quant au bilan, en léger recul à 12.6 milliards de francs, "il correspond aux fonds propres disponibles". <

Bénéfice net en forte progression en CHF millions

Bénéfice net en hausse de 70% (+14.5 millions)
Résultat opérationnel +74.6% (+15.3 millions)





Arts, savoirs, mémoire –
Trésors de la Bibliothèque
de Genève

23 novembre 2006 – 18 février 2007
Musée Rath

Fondée par Jean Calvin, la Bibliothèque publique et universitaire joue, depuis le XVI^e siècle, un rôle majeur sur la scène culturelle et scientifique genevoise. Auxiliaire essentielle de l'enseignement supérieur depuis ses origines, elle est également devenue un des lieux privilégiés de la vie sociale genevoise. N'ouvre-t-elle pas ses collections à tous sans aucune distinction depuis le XVIII^e siècle? Les inestimables fonds qu'elle a constitués au cours de près de cinq siècles reflètent fidèlement l'histoire politique, religieuse, scientifique et culturelle de Genève. Propriété de toute la collectivité et au service de tous, ils la placent parmi les premières bibliothèques de Suisse et même d'Europe.

L'exposition organisée au Musée Rath présentera des ensembles exceptionnels et peu connus puisés dans ses diverses collections: manuscrits enluminés, chefs-d'œuvre des débuts de l'imprimerie, notamment genevoise, manuscrits littéraires (de Jean-Jacques Rousseau à Nicolas Bouvier), récits des premiers explorateurs, etc. Elle montrera également comment le patrimoine de demain se constitue aujourd'hui et présentera l'impact des nouvelles technologies de consultation sur l'accès à cette extraordinaire mémoire collective édifiée et conservée soigneusement par des générations de bibliothécaires. <

Musée Rath
Place Neuve
Ouvert de 10h00 à 17h00
Le mercredi de 12h00 à 21h00
Fermé le lundi

La Suisse est-elle condamnée à la stagnation?

Les perspectives conjoncturelles sont favorables à court terme; la croissance de l'économie suisse pourrait approcher 3% en 2006, dépassant largement son potentiel d'expansion à moyen terme (compris entre 1.5% et 2% par année actuellement). A plus long terme, les perspectives sont toutefois moins réjouissantes. "La Suisse est encore un pays prospère, mais elle se trouve piégée par un problème de faible croissance", notait en janvier dernier l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) dans son étude sur la Suisse. L'évolution démographique va aussi peser lourdement sur la conjoncture économique à moyen et long terme dans notre pays.

La Suisse compétitive...

Classement de la compétitivité globale

1 Suisse	6 Etats-Unis	11 Hong-Kong	16 Canada
2 Finlande	7 Japon	12 Norvège	17 Autriche
3 Suède	8 Allemagne	13 Taiwan	18 France
4 Danemark	9 Pays-Bas	14 Islande	19 Australie
5 Singapour	10 Royaume-Uni	15 Israël	20 Belgique

Source: World Economic Forum

La Suisse est encore un pays compétitif et se classe au 1^{er} rang sur 117 pays au classement de la compétitivité globale du World Economic Forum. Toutefois, "la croissance de la production et du revenu par habitant figure parmi les plus basses des pays de l'OCDE depuis maintenant de nombreuses années", notait cette organisation dans son étude sur notre pays. "En l'absence de redressement significatif de la productivité, la croissance de la production tendancielle se ralentira davantage en raison du processus de vieillissement de la population."

Les faits donnent raison à l'OCDE: la croissance économique suisse a chuté de plus de moitié depuis 1973. La croissance économique helvétique a été particulièrement faible durant les années 1990 (moins de 1% en moyenne par année). La hausse du franc a joué un rôle important, mais n'en est pas la seule cause. Avec l'évolution démographique prévue en Suisse durant les 40 prochaines années (voir encadré) et si les gains de productivité n'augmentent pas par rapport aux 20 dernières années, la croissance économique de la Suisse tombera à moins de 1% par an après 2015 ou 2020. Un tel rythme de croissance ne permettrait pas d'assurer le maintien des revenus de la population active tout en finançant la charge croissante des retraites.

Un retard de croissance depuis 1970

Depuis 1970, la croissance économique suisse est en retard de plus de 1% par an en moyenne par rapport à l'Europe et de plus de 1.7% par année en moyenne par rapport aux Etats-Unis. Cet écart de croissance provient essentiellement d'une faible progression de la productivité en Suisse. La relative médiocrité de la performance économique de la Suisse tient essentiellement à des causes structurelles. La Suisse conserve une position élevée en matière de pouvoir d'achat sur le plan international, mais l'avenir s'annonce difficile. Pis encore, l'économie helvétique a pratiquement stagné durant les années 1990 avec une croissance moyenne de seulement 0.8% par année. La politique monétaire très restrictive menée par la Banque Nationale Suisse, jusqu'en 1995, pour briser l'inflation a joué un rôle important. Le cours réel moyen du franc s'est ainsi apprécié de 18% entre fin 1991 et fin 1995. Ce "choc monétaire" a largement contribué à la stagnation conjoncturelle de la première moitié des années 1990.

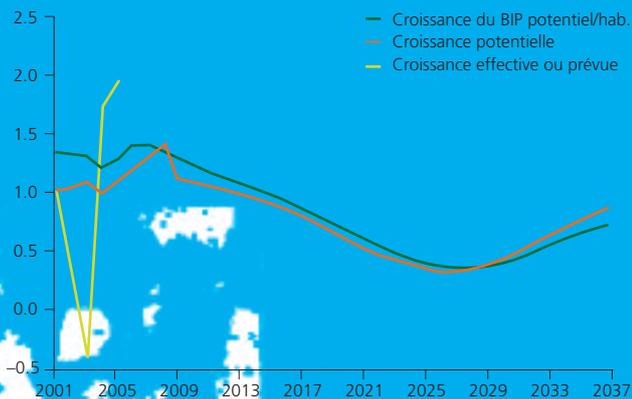
La formidable barrière démographique

Les perspectives de croissance à long terme de l'économie suisse se heurtent à une barrière formidable: le déclin prévisible de la population active à partir de 2015 ou 2020. Conjugée avec la croissance de la productivité parmi les plus basses des pays industrialisés, cette évolution pourrait avoir de graves conséquences économiques: "Les taux de croissance sur 10 ans inférieurs à 1% par année ont été exceptionnels dans le passé en Suisse, alors que notre scénario de base prévoit qu'ils deviendront la règle à l'avenir", note le Secrétariat d'Etat à l'Economie (SECO).

Une amélioration de la productivité de l'économie suisse est donc absolument nécessaire pour faire face au déclin attendu de la population à partir de 2020. Une mise en œuvre systématique de toutes les réformes prévues actuellement par le Département fédéral de l'économie permettrait un accroissement supplémentaire du produit intérieur brut (PIB) helvétique de 8% en dix ans, selon les estimations de l'OCDE. Les réformes les plus importantes devraient améliorer notamment la concurrence sur le marché intérieur et renforcer la formation et la recherche. <

Jean-Luc Lederrey

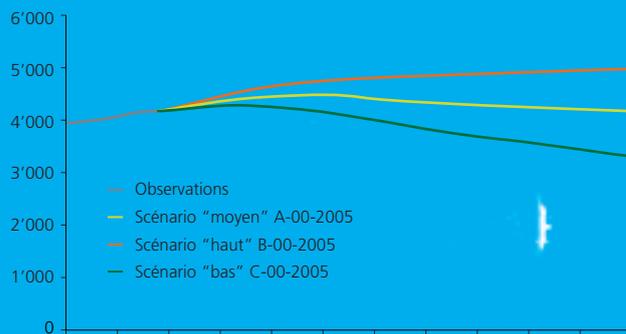
Perspectives: croissance proche de zéro?



Scénario de croissance du PIB dans le long terme (en %)

Manque de forces de travail à partir de 2020

Evolution de la population active de 1995 à 2050
Selon les 3 scénarios de base, en milliers



Source: OFS, SCENARIO

Le vieillissement de la population s'accélère en Suisse

La Suisse passerait de 7.4 millions de résidents permanents, début 2005, à 8.2 millions en 2036 et à 8.1 millions en 2050 selon le nouveau scénario de référence réalisé par l'Office Fédéral de la Statistique (OFS). La population âgée de 65 ans ou plus augmenterait de plus de 90% au cours de cette période, alors que la population de 20 à 64 ans baisserait légèrement de 4% et que la population de 0 à 19 ans diminuerait de 15% environ.

La population active augmenterait de 4.2 millions au début de l'année 2005, à 4.5 millions en 2018, puis elle diminuerait pour atteindre un niveau de 4.1 millions à fin 2050.

Le **scénario de référence** projette des migrations proches des valeurs moyennes observées lors des dernières décennies et une fécondité se stabilisant au niveau actuel.

Un **scénario "haut"**, qui suppose un solde migratoire deux fois plus élevé que le scénario de référence et une fécondité en augmentation, envisage une croissance s'amortissant légèrement sur l'ensemble de la période conduisant à un effectif de 9.7 millions d'habitants en 2050.

A l'inverse, un **scénario "bas"**, avec un solde migratoire nul dès 2020 et une fécondité baissant selon les tendances des dernières décennies, conduirait, en raison d'un solde naturel négatif dès 2007, à une décroissance de la population à partir de 2015 déjà. Le nombre de résidents atteindrait 6.5 millions en 2050.

Ces prochaines années, l'évolution de la population active sera fortement conditionnée par l'évolution démographique, comme le montrent les projections réalisées par l'OFS sur la base des scénarios de l'évolution de la population et sur des projections de taux d'activité. Selon le scénario de référence, le taux d'activité des personnes âgées de 20 à 64 ans augmenterait légèrement, passant de 83% début 2005 à 86% à fin 2050. L'évolution est différente selon le sexe, le taux d'activité des hommes restant stable à 90% sur la période considérée alors qu'il augmenterait chez les femmes de 76% en 2005 à 82% en 2050. L'évolution de la structure par âge et, dans une moindre mesure, celle des taux d'activité conduiraient à une augmentation de la population active jusqu'en 2018, puis à une décroissance pour atteindre 4.1 millions d'actifs en 2050 (quasiment le même effectif qu'en 2005, avec 4.2 millions d'actifs). <

Comparatif frais comptes salaire: la BCGE en tête

Comme l'an passé, le magazine "Tout Compte Fait" a publié un comparatif sur les frais bancaires concernant les comptes salaires. La BCGE a participé avec ses principaux concurrents à ce comparatif dont les résultats ont été publiés fin mai 2006.

Un scénario d'utilisation du compte salaire a été défini par le magazine (avoirs moyens supérieurs à CHF 15'000) et deux options ont été présentées: avec ou sans solution e-banking.

Selon les conclusions de cette analyse, la BCGE offre les meilleures conditions pour les clients BCGE Netbanking parmi les grands établissements actifs dans le canton.

Elle est d'ailleurs la seule banque qui crédite le compte de son client d'un intérêt net positif. En outre, la BCGE se place en deuxième position lorsque le client effectue toutes ses opérations au guichet et n'utilise pas BCGE Netbanking.

Ce comparatif confirme ainsi la compétitivité de la nouvelle tarification sur les comptes salaires de la BCGE lancée le 1^{er} janvier 2006. <

Le Conseil d'Etat est une équipe extrêmement unie

Le 14 novembre 2005, le conseiller d'Etat Pierre-François Unger a été réélu triomphalement en tête d'une équipe gouvernementale profondément remaniée et qui penche désormais à gauche, après l'échec de la libérale Micheline Spoerri et l'entrée au Conseil d'Etat d'un deuxième représentant des Verts. Pour Dialogue, le président du gouvernement a accepté de tirer un bilan de cette première année de la législature. Interview.



Pierre-François Unger, Président du Conseil d'Etat

Monsieur le Président, près d'un an après les élections cantonales, quel bilan tirez-vous du fonctionnement du nouveau Conseil d'Etat?

Le Conseil d'Etat est une équipe extrêmement unie derrière les grands objectifs prioritaires dégagés pour la législature et énoncés dans le discours de Saint-Pierre. Ceux-ci s'articulent autour de trois axes: "retrouver la liberté pour innover", "gouverner autrement" et "restaurer l'autorité de l'Etat".

Il faut penser aux grands défis qui attendent Genève dans une optique régionale. Il convient aussi de réfléchir au développement économique à long terme, en favorisant notamment la formation et l'éducation pour lutter contre le chômage et l'exclusion. Cette réflexion doit être menée par l'ensemble du collège gouvernemental. C'est une priorité, car on réfléchit mal lorsqu'on a 380 millions de francs à payer chaque année pour le service de la dette! Le canton est paralysé par son endettement et doit "retrouver la liberté pour innover" grâce au rétablissement d'une situation financière saine.

La dernière législature a parfois donné l'impression aux citoyens que chaque conseiller d'Etat se comportait davantage comme le président de son département qu'en qualité de membre d'un gouvernement collégial. "Gouverner autrement" signifie que le maximum de décisions doivent être concertées et prises par l'ensemble du Conseil d'Etat. "Restaurer l'autorité de l'Etat" implique de rétablir la confiance. Enfin, le sentiment d'insécurité tient beaucoup à l'image de l'autorité. Actuellement, le Conseil d'Etat conduit un travail cohérent. Il n'y a plus de décisions individuelles, d'indiscrétions ou de fuites après les séances à huis clos.



Genève Place Financière n'est pas favorable à l'octroi d'une licence bancaire à PostFinance

Dans une lettre adressée en juin au Conseiller fédéral Moritz Leuenberger, et signée par Ivan Pictet et Patrick Odier, respectivement Président et Vice-Président de la Fondation Genève Place Financière, cette dernière souligne l'importance de l'activité de banque de détail à Genève, qui s'appuie sur la présence d'un vaste réseau de comptoirs bancaires liés aux deux grandes banques, à la BCGE, à la Banque Migros et aux Banques Raiffeisen.

La Fondation indique que "le développement d'activités bancaires propres à PostFinance serait une grave distorsion de concurrence avec les structures bancaires précitées. En effet, la délivrance de tels services se ferait sous le couvert du réseau monopolistique de la Poste Suisse, dont les infrastructures existantes et investissements antérieurs bénéficieraient directement au développement des activités de PostFinance. L'imbrication entre les deux entités ne permettrait sans doute pas de développer une comptabilité propre aux seules activités bancaires de PostFinance".

En outre, "la question d'une garantie ultime de la Confédération pour des risques encourus par PostFinance dans le cadre de ses activités de crédit soulèverait également d'importantes questions de principe". <

Le Conseil d'Etat est une équipe extrêmement unie *suite*

Plus qu'ailleurs, la croissance économique genevoise semble à deux vitesses, avec un secteur bancaire et des industries d'exportation florissants et une consommation indigène atone. Comment expliquez-vous ce phénomène?

C'est un phénomène bien connu: lors d'une reprise économique, les secteurs d'exportation retrouvent plus rapidement la santé, alors que la consommation intérieure met deux à trois ans pour se redresser. On assiste actuellement à des revendications salariales de la part des syndicats, dont le relativement bon accueil par le patronat permet de penser qu'une hausse du pouvoir d'achat – et donc une augmentation de la consommation intérieure – sera enregistrée dans les prochains mois.



Alors que la situation de l'emploi s'améliore partout en Suisse, le chômage reste un problème plus aigu à Genève que dans le reste du pays. Que peut-on faire?

La situation de Genève est tout à fait particulière. On oublie trop souvent que le canton offre 60'000 emplois de plus que la population résidente en âge de travailler. Mais il est vrai que, dans la monoculture du tertiaire, il est difficile de trouver de la place pour tout le monde dans ce secteur, d'où l'importance de redynamiser la consommation intérieure, pourvoyeuse d'un autre type d'emplois.

Dans la lutte contre le chômage, on a également trop souvent négligé l'importance de la rapidité d'intervention. Car un chômeur qui reste plusieurs mois, voire plusieurs années, sans travail aura plus de peine à se réinsérer. Il faut donc une mobilisation beaucoup plus grande et beaucoup plus précoce pour replacer immédiatement les chômeurs dès qu'ils perdent leur travail. Ce serait un comble que l'Office cantonal de l'emploi n'arrive pas à répondre aux demandes des employeurs du canton qui veulent embaucher au moins aussi rapidement que les agences de placement privées. Des modifications législatives sont nécessaires et seront soumises prochainement au Parlement afin d'améliorer la rapidité et l'efficacité de la prise en charge des personnes en recherche d'emploi.



Un plan de relance économique pour dynamiser la consommation locale est-il envisagé par le Conseil d'Etat? Le cas échéant, sous quelle forme?

Le plan de relance tient en un seul mot: simplification! Il existe une pléthore de tâches administratives, de formulaires et de demandes diverses à remplir par les entreprises. Pour les grandes, cela ne représente qu'une gêne, mais pour les PME cela constitue véritablement un handicap et une perte de temps au détriment

de l'activité purement commerciale. Dans la restauration, par exemple, il existe 24 taxes différentes à payer avec 24 formulaires différents. Les restaurateurs ne se plaignent pas tant du montant des taxes elles-mêmes que des complications administratives. Dans cet esprit de simplification, j'entends fusionner l'Office cantonal de l'inspection du commerce et le Service des autorisations et patentes, car ils font presque le même métier. A terme, je pense même qu'on pourrait y adjoindre le Service de protection de la consommation dont le point de vue est un peu différent, mais dont l'activité consiste également à inspecter les entreprises et à contrôler l'activité économique sous l'angle sanitaire.

Dans un ouvrage récent dédié à l'ancien conseiller fédéral Joseph Deiss, l'économiste Beat Kappeler estime que le Département fédéral de l'économie est devenu obsolète dans le contexte actuel, car tout se décide dans l'économie privée ou éventuellement à Bruxelles. Que dire alors d'un département cantonal de l'économie?

La vision de Beat Kappeler est technocratique et elle méconnaît le rôle essentiel d'un département de l'économie, au niveau fédéral comme au niveau cantonal. D'abord, il est indispensable de vérifier que les conditions cadres pour les entreprises sont bien adaptées à l'évolution économique et les règles bien respectées. Ensuite, le Département de l'économie met en relation des gens qui n'auraient peut-être jamais l'idée de se contacter. Ainsi, je prône toujours par exemple un rapprochement entre les industries alimentaires et pharmaceutiques, car les alicaments représenteront un quart du chiffre d'affaires du secteur alimentaire dans 10 ou 15 ans. Il faut faire preuve de créativité et se tourner vers les entreprises privilégiant le développement durable, qui seront les moteurs de la croissance de demain.

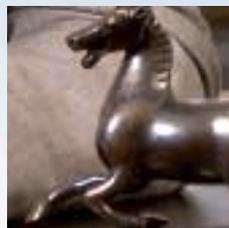
Face aux critiques à l'encontre de la gestion de certaines infrastructures publiques, doit-on privatiser certaines activités actuellement en mains de l'Etat?

A cet égard, j'ai une théorie extrêmement simple et peut-être pas très académique, mais qu'aucun brillant économiste n'a réussi à contester jusqu'à présent. Il n'est possible de privatiser que des entreprises dont on pourrait admettre la faillite. Ainsi, une compagnie aérienne peut parfaitement être privatisée: même si elle cesse ses activités, un autre transporteur prendra le relais pour répondre à la demande des voyageurs de et vers la Suisse. En revanche, il n'est pas possible de privatiser les Hôpitaux Universitaires de Genève, les Services Industriels ou l'Aéroport International de Genève. Car si ces infrastructures tombaient en faillite, l'Etat serait obligé de les racheter pour qu'elles poursuivent leur activité essentielle pour la communauté genevoise. Ainsi, il paierait, en quelque sorte, deux fois ces infrastructures. Il est en revanche tout à fait utile d'accroître leur autonomie en les rendant propriétaires de leurs outils de production, ce que le Conseil d'Etat est en train de réaliser!

Vous avez proposé une promotion exogène commune des cantons romands, tout en rejetant les structures existantes du DEWS*. Pourquoi?

Essentiellement, parce que le réseau du DEWS n'est pas adapté aux besoins de l'économie helvétique. Il est insensé de ne pas profiter de nombreux réseaux informels qui pourraient être développés.

Ainsi, les chercheurs et les étudiants qui séjournent à l'étranger pourraient être nos meilleurs ambassadeurs. A l'inverse, ceux qui viennent en Suisse devraient recevoir une information complète sur les possibilités d'implanter une entreprise et ne pas quitter notre pays avec seulement de beaux souvenirs de montagne et une cargaison de chocolats. Enfin, le réseau d'ambassades de la Confédération n'est pas assez actif dans le domaine de la promotion économique. Je m'en suis ouvert auprès de mon ancienne collègue Micheline Calmy-Rey.



En proposant de présenter cette promotion économique romande sous le label "Genève", le canton ne pêche-t-il pas par excès d'orgueil?

Je suis prêt à faire cadeau du nom de Genève aux autres cantons romands et je ne réclame même pas de droit pour son utilisation! Plus sérieusement, il faut bien

avoir conscience qu'à part Genève et le Cervin, il n'y a pas beaucoup de noms en Suisse qui disent quelque chose à un Américain ou à un Chinois. Seule Genève est une ville connue dans le monde entier. L'utilisation de cette appellation paraît donc incontournable pour une promotion efficace.

Une promotion économique exogène commune est-elle compatible avec la concurrence fiscale que se livrent les cantons?

La concurrence fiscale entre cantons romands n'est pas si dure. En réalité, pour un territoire aussi exigu, l'offre est incroyablement diversifiée pour les entreprises candidates en termes de main-d'œuvre, de locaux, de terrains industriels, etc. Le problème de la concurrence entre cantons provient surtout de la mauvaise application de l'arrêté Bonny. Ce soutien aux entreprises est légitime pour les régions réellement périphériques, mais il n'est pas normal qu'il s'applique, par exemple, à la commune de Saint-Sulpice, à quelques centaines de mètres de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne, qui n'est pas véritablement une région défavorisée et inaccessible! Le canton de Vaud ne doit pas se cramponner à ce privilège et notre voisin doit admettre que l'arrêté Bonny ne doit s'appliquer qu'à ceux qui en ont vraiment besoin.

De toute manière, nous devons acquérir des réflexes qui dépassent les seuls intérêts de nos cantons respectifs. Si une entreprise souhaite s'implanter dans la région, je souhaite naturellement qu'elle choisisse Genève, mais je préfère qu'elle aille à Fribourg ou à Neuchâtel plutôt qu'en Irlande. <

Propos recueillis par Clément Dubois

* Development Economic Western Switzerland (Développement Economique Suisse Occidentale)

Les Prix de l'Industrie et de la Jeune Industrie de Genève seront décernés en novembre

Tous les ans, la République et canton de Genève remet, entre autres, deux distinctions: le Prix de l'Industrie de Genève et le Prix de la Jeune Industrie de Genève. Ces prix ont pour objectif d'honorer et de promouvoir des entreprises industrielles genevoises dont la technologie, la faculté d'anticipation et l'adaptation ont fait la réputation et le rayonnement.

Le Prix de l'Industrie récompense une entreprise de renom établie à Genève depuis au moins 5 ans:

- dont l'activité principale est industrielle ou est déterminante pour le secteur industriel;
- est active dans les domaines de la recherche et du développement de nouveaux produits et/ou de nouvelles techniques, s'intéresse aux applications des hautes technologies ou encore à l'amélioration de produits existants;
- est intégrée dans l'économie genevoise et y offre un nombre de postes de travail important et/ou une haute valeur ajoutée par personne employée;
- contribue au rayonnement de Genève.

Le Prix de la Jeune Industrie récompense une entreprise établie à Genève et créée récemment:

- dont l'activité principale est industrielle ou est déterminante pour le secteur industriel;
- ayant connu une croissance importante.

Le Jury est constitué de personnalités représentant les forces vives de l'économie genevoise tout en disposant de la compréhension nécessaire de l'environnement industriel. Depuis cette année, M. Blaise Goetschin, président de la direction générale de la BCGE, y siègera, à l'invitation du Conseil d'Etat. <

Gestion de patrimoines: nos clients sont convaincus de la valeur de la gestion discrétionnaire



Interview de
Blaise Goetschin,
président de la
direction générale
de la BCGE

Blaise Goetschin, président de la direction générale

Comment la BCGE parvient-elle à prendre une place respectable sur le marché si disputé de la gestion de fortune?

Nous avons examiné cette question dès le début de la réorganisation de la Banque en 2001. La plupart des spécialistes tombent d'accord sur un modèle standard de bonne gestion du portefeuille qui constitue la meilleure pratique (best practice). Il y a un large consensus sur les règles fondamentales: diversification élevée, prudence de l'allocation stratégique, architecture ouverte, rejet des produits "effet de mode", simplicité et pureté des lignes. Or, ces règles généralement admises ne sont pas toujours suivies avec constance et systématique. Notre offre consiste à mettre en place un système de gestion sur le modèle classique pourvu d'un suivi technique quantitatif sophistiqué et à maintenir le cap sur la durée. C'est donc par une philosophie de placement plutôt traditionnelle que nous nous sommes paradoxalement positionnés de manière innovante sur ce marché très compétitif.

Quelque 3'500 clients sont entrés dans cette approche en cinq ans, une bonne performance selon vos concurrents. Est-ce seulement en vertu de ce classicisme?

Non. Nous considérons que la vraie gestion est la gestion discrétionnaire et non le portefeuille "autogéré" qui a scientifiquement moins de chances de performer. Nous avons convaincu beaucoup de nouveaux clients de cette évidence. Un portefeuille doit être construit selon un plan très précis. Comme lors d'une construction, l'architecte ne suffit pas, l'ingénieur financier doit vérifier les équilibres et les dynamiques. Nous avons aussi démocratisé le mandat en plaçant la barre à 100'000 francs, à des conditions très attractives. Enfin, nous avons apporté le soin "banque privée" à des clients disposant d'actifs nets même modestes.

Vos performances sont bonnes (voir encadré). A quoi l'attribuez-vous?

Outre les règles d'or citées plus haut, nous nous montrons très sélectifs, car les marchés boursiers sont fertiles en produits de placement en tout genre. Un exemple: depuis quelques mois, la mode est aux matières premières (commodities). Nous n'entrons pas dans ce jeu spéculatif dont les jours sont comptés. Beaucoup de ces thèmes d'investissement sont inutiles aux clients, certains sont dangereux et mal compris ou mal utilisés. Beaucoup de portefeuilles nous parviennent en état de désorganisation, au travers d'un enchevêtrement de fonds et de produits reflétant de successives campagnes de ventes ou des modes éphémères.

Au vu de la surabondance de produits, conseiller c'est davantage dissuader de la fantaisie que l'encourager. Les approches classiques et plus simples résistent bien aux épreuves et aux retournements dont seul le marché détient le secret. Elles ne sont pas moins complexes que les nombreux composites dérivés, mais elles ont l'avantage de la transparence. Transparence, car compréhension par l'investisseur et maîtrise des réalités économiques sous-jacentes.

Performances 2005 BCGE Best of

Portefeuille BCGE Best of: CHF / EUR / USD / GBP

Devises	Profil de risque	Défensif	Équilibré	Dynamique
 CHF	BCGE Best of Indice	+4.53% 5.07%	+11.22% 11.53%	+18.72% 18.12%
 EUR	BCGE Best of Indice	+4.91% 5.73%	+11.05% 10.72%	+17.42% 16.00%
 USD	BCGE Best of Indice	+1.62% 1.96%	+4.20% 3.37%	+7.31% 5.07%
 GBP	BCGE Best of Indice	+7.21% 7.93%	+11.51% 11.49%	+16.21% 13.48%

BCGE Best of: performances moyennes pondérées, taxes et frais inclus, du 31.12.04 au 30.12.05
Indice: SMI, MSCI Europe, FTSE all-share, S&P 500
Topix / C WGBI Index / Libor 3M Dom. Performance historique pro forma sans frais.

Performances sur 3 ans BCGE Best of

Portefeuille BCGE Best of: CHF / EUR / USD / GBP

Devises	Profil de risque	Défensif	Équilibré	Dynamique
 CHF	BCGE Best of Indice	+14.26% 11.63%	+29.17% 24.28%	+43.29% 35.17%
 EUR	BCGE Best of Indice	+17.26% 14.95%	+30.54% 22.29%	+44.35% 31.23%
 USD	BCGE Best of Indice	+14.89% 10.91%	+26.57% 20.85%	+41.38% 32.70%
 GBP	BCGE Best of Indice	+21.39% 18.49%	+31.96% 26.28%	+45.20% 34.64%

BCGE Best of: performances synthétiques brutes à titre indicatif
Indice: SMI, MSCI Europe, FTSE all-share, S&P 500
Topix / C WGBI Index / Libor 3M Dom. Performance historique pro forma sans frais.

En quelques mots votre philosophie d'investissement...

La gestion est une science pas tout à fait inexacte... Nous classons les principes directeurs en trois catégories: les principes certains (quasi-mathématiques), les principes semi-certains (conclusions empiriques disponibles) et les principes intuitifs ("sentiments" sur les marchés). Notre philosophie place donc au sommet du credo ce qui nous semble être des certitudes. Exemples:

- la supériorité de l'architecture ouverte sur la gamme interne intégrée;
- l'avantage d'une diversification élevée;
- la nécessité d'une allocation stratégique prudente et adaptée à la tolérance au risque de l'investisseur;
- l'impératif de simplicité qui autorise une gestion synthétique, alors qu'une complication élevée la paralyse.

Les principes empiriques regroupent la fameuse règle du rendement supérieur des actions sur les obligations à long terme, l'avantage d'une allocation stratégique prudente ou encore la difficulté de dégager de l'alpha sur la gestion obligataire.

Enfin, dans les champs des intuitions, nous classons le market timing, les paris sur les devises et les taux pour ne citer qu'eux. Le gérant se doit d'expliquer à ses clients les domaines dans lesquels le pronostic est hasardeux.

Notre philosophie est construite sur une hiérarchisation subtile de ces règles de travail au sein d'un portefeuille modèle. Tant les choix d'allocations stratégiques que ceux des actifs sont soumis à une grille d'examen et de pondération reflétant ces priorités.

Que pensez-vous des produits dérivés ou des hedge funds? Quelle place prennent-ils dans le dispositif?

Pas de jugement catégoriel a priori: la question primordiale est de déterminer les besoins du portefeuille de base en comprenant parfaitement ses expositions aux divers risques. Il faut y intégrer les attentes de l'investisseur (horizon de placement, tolérance au risque, etc.). A partir de là, dans certains cas bien particuliers, on identifiera la nécessité d'une couverture de risque (bouclier) ou d'une recherche d'exposition visant à "booster" la performance. Il s'agira alors seulement de sélectionner, selon les règles "open architecture", les produits de couverture ou les dérivés spécifiques correspondants.

Pourquoi cette appréciation défensive?

C'est au contraire une vision avancée. Beaucoup sont partis tête baissée dans des produits qu'ils ne comprennent pas entièrement, qui ne sont pas adaptés à leurs objectifs, qui sont très chers et qui souvent déçoivent. Cela se dit peu, car l'investisseur fortuné qui est entré un peu par snobisme dans un tel produit ne le reconnaît pas facilement. Là aussi le banquier sérieux doit souvent dissuader. Il doit inviter à la continuité sur une même ligne et mettre en garde contre des illusions exagérées. D'ailleurs, pour être crédible, il doit être capable de comprendre parfaitement le produit en question.

Les produits garantis échappent-ils à votre sélectivité?

Nous nous sommes penchés sur cette approche. A ce stade, nous concluons que la couverture efficiente d'un risque ou de plusieurs (par exemple les compartiments action contre une baisse des indices) est trop coûteuse sur le long terme.

L'horizon de placement est fondamental. Si un investisseur envisage de transformer son portefeuille en liquidités dans une ou deux années, il devrait se faire conseiller sur un bouclier anti-risque conçu exactement pour cette durée.

Comment faites-vous passer le message de votre USP (unique selling proposition) face à une abondance de concurrents sur la place de Genève?

Nous avons ciblé très exactement le type de clientèle pour laquelle cette approche est idéale. Un marketing sophistiqué soutient le front. La transparence et la constance de notre approche nous permettent d'être de plus en plus clairement positionnés et caractérisés. Enfin, une formation très approfondie de nos conseillers leur permet d'adhérer pleinement à cette philosophie et à cet état d'esprit. <

Propos recueillis par Clément Dubois

Conseil d'administration de la BCGE resserré

Depuis le 15 juin 2006, la BCGE dispose d'un nouveau conseil d'administration composé de 11 membres. Sous la présidence de Michel Mattacchini, sa composition est la suivante:

Nommés par le Conseil d'Etat: Asma Benelmouffok, Mariane Grobet-Wellner, Fabienne Knapp (nouvelle membre), Patrick Mage (nouveau membre).

Nommés par la Ville de Genève: Bernard Clerc, Mourad Sekkiou (nouveau membre).

Nommés par l'Association des Communes Genevoises: Michel Terrier.

Nommés par les actionnaires au porteur: Ion Bals, Jean-Claude Rivollet, Ton Schurink (nouveau membre).



Fabienne Knapp



Mourad Sekkiou



Patrick Mage



Ton Schurink

Les Genevois sont branchés

La BCGE a réalisé une étude* au printemps 2006 afin de préciser les habitudes et les attentes des Genevois à l'égard d'Internet et, notamment, de l'e-banking en général. Cette étude, dont les éléments principaux sont présentés ci-dessous, permet à la Banque d'orienter le développement de sa plateforme BCGE Netbanking en prenant toujours mieux en compte les besoins actuels et futurs du marché.

La banque par Internet répond à l'évolution des habitudes et des équipements, comme en atteste le rapide portrait de l'utilisateur genevois de prestations bancaires par Internet.

Selon l'étude BCGE, 84% des Genevois ont un ordinateur à la maison. Cette proportion, assez logiquement, est particulièrement élevée dans la tranche d'âge des moins de 24 ans, avec 95%. Elle se réduit progressivement au fur et à mesure de l'âge, avant de chuter à 48% pour la tranche d'âge 65 ans et plus.

L'accès des Genevois à Internet est tout aussi étendu, puisqu'ils ne sont que 16% à ne pas disposer de moyen de se connecter. Plus d'un Genevois sur deux dispose d'un accès à domicile et plus d'un sur quatre est branché au bureau et à la maison. Les écoliers et étudiants ont quasiment tous (97%) accès à Internet à l'école ou à l'université. Plus de six personnes sur dix déclarent se connecter chaque jour.

Banque par Internet: un Genevois sur deux

Parmi les personnes disposant d'un accès Internet, près d'une sur deux (46%) communique avec sa banque par ce moyen. Cette proportion correspond à 37% de la population globale. Logiquement, l'utilisation est surtout le fait des 21-59 ans.

La fréquence de connexion à un site bancaire est bien entendu inférieure à celle des consultations du Net. Mais elle est toutefois plus élevée qu'on pourrait le penser, avec plus d'un utilisateur d'e-banking sur deux (52.4%) qui se raccorde plusieurs fois par semaine et près de 60% au moins deux ou trois fois par mois.

Paiements et consultation des comptes

La prestation d'e-banking la plus appréciée est, de loin, la consultation des comptes, pratiquée par la quasi-totalité des utilisateurs. Mais le trafic des paiements est très apprécié également et 85% des utilisateurs y ont recours. A noter en particulier le développement du système de factures électroniques ("e-factures" selon la terminologie BCGE), permettant de recevoir ses factures par Internet et de les régler après contrôle et acceptation d'un simple clic. Lancé l'an dernier, le système connaît un succès croissant.

Le remplacement des avis bancaires imprimés par des relevés en ligne a été introduit en 2005 par la BCGE. Il se généralise à un rythme soutenu. Six clients d'e-banking sur dix apprécient de recevoir leurs relevés bancaires par Internet plutôt que sur papier.

A la BCGE, la proportion de paiements effectués par Internet ne cesse de croître. Elle représente actuellement plus de la moitié du trafic des paiements (près de 60% du nombre de paiements effectués), alors qu'elle était encore inférieure à 50% en décembre dernier.

Les entreprises très adeptes de l'e-banking

Sept entreprises sur dix disposent de connexion Internet, soit une proportion inférieure à celle des particuliers. En revanche, 45% des entreprises ont recours à l'e-banking. L'utilisation qu'elles en font est, logiquement, plus riche que celle des particuliers. Le trafic des paiements et la consultation des comptes figurent également parmi les priorités. <

Fabien Rei

* Etude BCGE de mai 2006, réalisée auprès d'un échantillon de 300 personnes, représentatif de la population genevoise, clients ou non de la Banque.

BCGE | Netbanking™ : haute technologie et qualité de vie

La plateforme "BCGE Netbanking" permet aux particuliers et aux entreprises d'effectuer leurs opérations bancaires courantes, gratuitement, 24h/24, 7j/7, de tout lieu disposant d'un ordinateur et d'une connexion Internet. Constamment amélioré, Netbanking connaît un succès certain, puisque la part de la clientèle qui l'utilise a crû de 60% depuis début 2005.

BCGE Netbanking est une partie intégrante des services bancaires quotidiens proposés par la BCGE à la communauté genevoise, qui se distingue par un niveau de connexion et d'équipement informatique très élevé.

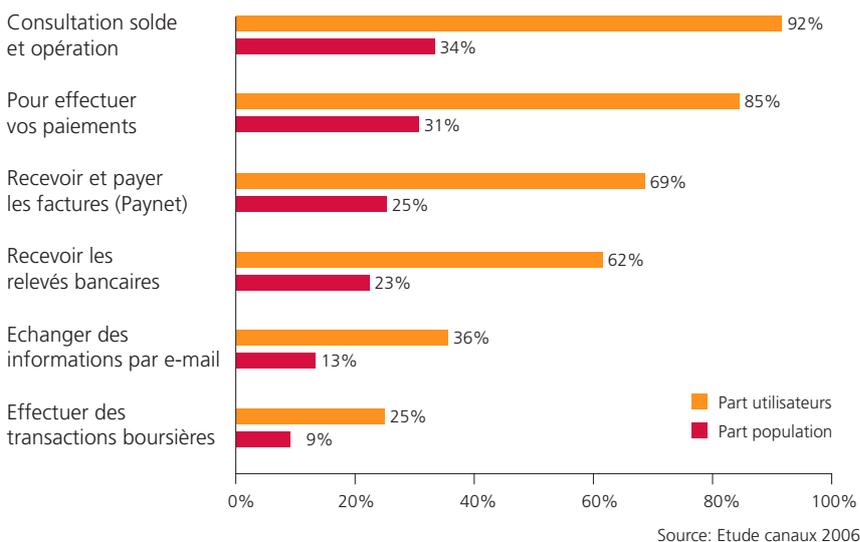
BCGE Netbanking: simplicité, sécurité, économie

Simplicité: utilisation aisée et compréhensible, information claire et en temps réel sur les comptes et opérations effectuées, formation disponible, hotline performante.

Sécurité: procédure d'identification personnelle très sûre, connexion hautement sécurisée, forte réduction des risques par rapport aux opérations de transferts en liquide ou par voie postale (vol, perte, falsification).

Economie: prestations gratuites (exception: paiements internationaux à prix toutefois fortement réduits).

Fonctions utilisées... part de la population



BCGE | Netbanking™

Simple, sûr, économique

- adhésion gratuite
- économie (frais)
- 24h/24
- 7j/7
- du monde entier
- sûr
- simple et efficace
- hotline performante

	Canal traditionnel	BCGE Netbanking
Ordre de paiement CHF	CHF 4.-	gratuit
Ordre de paiement étranger	CHF 12.- (OP: CHF 4.-)	CHF 4.- (OP: CHF 2.-)
Frais d'acheminement	tarif postal (B) en vigueur = CHF 0.85	aucun
Frais d'édition	CHF 1.-	aucun



Près de 1'000 nouvelles entreprises créées en 2004

Au cours de l'année 2004, 957 nouvelles entreprises représentant 2'088 emplois ont été créées dans le canton de Genève. Les domaines d'activités les plus dynamiques sont l'immobilier et services aux entreprises, ainsi que le commerce, avec respectivement 288 et 204 nouvelles entreprises créées.

Année de bonne conjoncture économique, 2004 a vu la création de 957 nouvelles entreprises. Ce chiffre est proche du niveau record de 2000, où 961 nouvelles entreprises avaient été créées. En revanche, le nombre d'emplois générés n'est pas aussi élevé (2'088 en 2004, contre 2'346 en 2000).

L'immobilier et services aux entreprises, ainsi que le commerce sont, comme chaque année, les branches d'activités où le nombre de nouvelles entreprises créées est le plus important. Le nombre d'entreprises nouvellement créées dans le domaine informatique diminue fortement par rapport à 2000 (54 créations en 2004, contre 110 en 2000). A l'inverse, il augmente dans les activités financières et assurances (87 contre 40). La part du secteur secondaire (industrie et construction) est en légère augmentation, puisqu'il représente 17.2% des nouvelles entreprises créées en 2004, contre 16% en 2000.

Dans l'ensemble de la Suisse, 11'788 nouvelles entreprises ont été créées au cours de l'année 2004. Elles ont généré 24'247 emplois. Ces chiffres restent assez éloignés de ceux atteints en 2000. En effet, 13'304 entreprises et 29'238 emplois avaient alors été créés.

Depuis 1997, l'Office Fédéral de la Statistique (OFS) réalise chaque année une enquête sur les nouvelles entreprises du secteur privé. Pour le canton de Genève, des résultats sont disponibles pour les années 1999 à 2004 sur le site Internet de l'Office Cantonal de la Statistique (OCSTAT).

BCGE | L'essentiel de la finance™ 2006 – 4^e édition

Les séminaires BCGE L'essentiel de la finance ont eu lieu pour la quatrième année consécutive du 29 août au 5 septembre 2006, au Centre de formation de la Banque à Conches. De nombreux participants – professionnels de l'immobilier, autorités et responsables financiers des communes genevoises, chefs de petites, moyennes et grandes entreprises – ont eu l'occasion de débattre autour du thème "Evoluer avec son environnement".

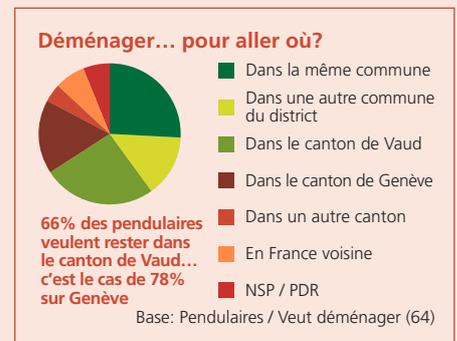
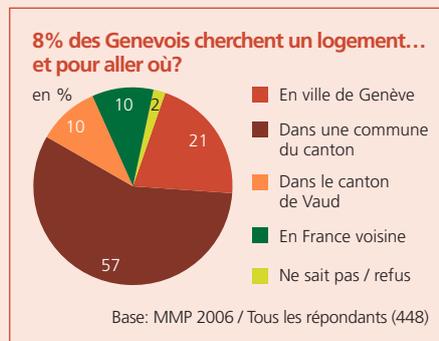
Habiter à Genève: qui est intéressé?

Les Genevois qui vont s'installer dans le canton de Vaud ne sont pas à la recherche d'un paradis fiscal. Seuls 6% d'entre eux évoquent la fiscalité comme raison de leur déménagement. Les habitants de Genève qui décident d'émigrer en terres vaudoises le font bien plus souvent parce qu'ils n'ont tout simplement pas trouvé à se loger dans la Cité de Calvin. Telle est l'une des conclusions de l'étude "Habiter à Genève: qui est intéressé?", présentée au séminaire BCGE L'essentiel de la finance du 30 août dernier.*

L'étude sur les besoins en logement des Genevois présentée par la Banque Cantonale de Genève (BCGE) en septembre 2005 "Habiter à Genève! Où, quand, comment?" a été actualisée et complétée cette année par un sondage auprès des pendulaires vaudois travaillant dans le canton de Genève.

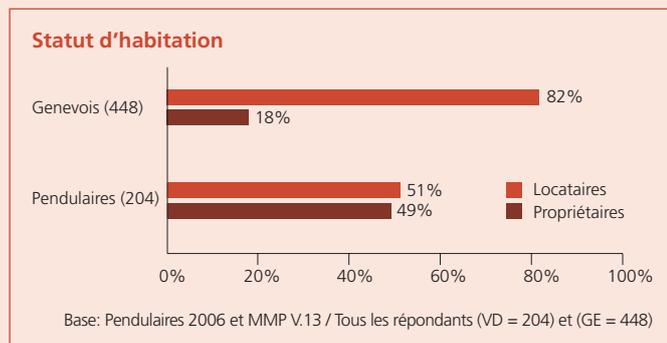
Actuellement, 38% des pendulaires vivent dans des maisons individuelles ou contiguës, a indiqué Eric Grobéty, responsable des statistiques et analyses marketing à la BCGE. Un chiffre très supérieur aux 12% de Genevois qui habitent dans une villa. Seuls 18% des Genevois sont propriétaires de leur logement, contre 49% des pendulaires vaudois, dont le profil socio-économique est très nettement supérieur à la moyenne des habitants des cantons de Genève et de Vaud.

Comme en 2005, l'étude réalisée cette année démontre que les Genevois sont globalement satisfaits, voire très satisfaits, de leurs conditions de logement. C'est également le cas des pendulaires vaudois. Il convient toutefois de distinguer entre les propriétaires dont le niveau de satisfaction moyen atteint 9.5/10, et les locataires dont le degré de satisfaction frôle 8.0/10.



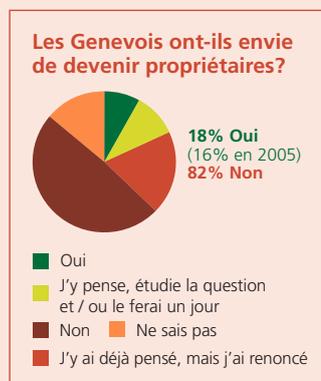
* L'étude de la Banque Cantonale de Genève "Habiter à Genève: qui est intéressé?" peut être obtenue gratuitement auprès du service de la Communication institutionnelle, Marie-Christine Lang, tél: 022 809 34 03 ou marie-christine.lang@bcge.ch.

Accession à la propriété



La moitié des pendulaires interrogés sont d'anciens habitants de Genève, soit près de 10'000 personnes. Les raisons invoquées prioritairement pour leur déménagement sont un cadre de vie plus sympathique et la difficulté de trouver un logement à Genève. La différence de loyer est également citée, mais plus marginalement. En revanche, la fiscalité ne semble pas être un motif de départ du canton de Genève et les prix élevés de l'immobilier pas davantage.

Contrairement aux Genevois qui ne souhaitent en général pas déménager (plus de 9 sur 10 sont dans ce cas), un pendulaire sur trois serait intéressé à changer de logement, beaucoup d'entre eux avec l'espoir de devenir propriétaires. En effet, 41% des pendulaires qui sont locataires de leur logement aspirent à devenir propriétaires, alors que l'achat d'un logement n'intéresse que 18% des locataires genevois. A noter que 17% des frontaliers seraient intéressés à déménager à Genève (la proportion étant encore supérieure parmi les anciens habitants du bout du lac). Ainsi, la demande globale potentielle de logements à Genève serait actuellement de quelque 11'600.



Eloge de la densité

Pour faire face aux besoins croissants de logements de ces habitants, il est nécessaire de réfléchir à l'urbanisation du canton de Genève et de la région et à la densification de l'espace bâti pour préserver la ceinture verte autour de la ville. Lors du séminaire BCGE L'essentiel de la finance, l'architecte et urbaniste Pierre Feddersen a présenté divers exemples de réalisations harmonieuses, qui pourraient servir d'exemples pour le développement futur de Genève. Il a notamment évoqué le développement de sites stratégiques à Zurich, comme la transformation de terrains industriels en un quartier résidentiel vivant à l'ouest de la ville, le projet de densification et de sauvegarde des bâtiments industriels Löwenbräuareal, ou encore la Maag Tower. Le célèbre architecte a également cité des réalisations dans d'autres villes du pays, comme le périmètre du Dreispitz à Bâle, la vallée du Flon à Lausanne ou le quartier du Wankdorf à Berne.

Pour sa part, Bruno Marchand, architecte et professeur à l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, a fait l'éloge de la densité du milieu urbain, rappelant que cette notion n'était pas nécessairement synonyme d'oppression et de mal-être. La densité doit être déterminée en fonction des contextes spécifiques dans lesquels elle est appliquée, en tenant compte notamment de la valeur architecturale du patrimoine bâti, ainsi que de la morphologie construite et paysagère du lieu. La densité doit ainsi être déterminée en fonction de la qualité des espaces publics et des espaces verts auxquels elle est associée, a expliqué l'architecte. Elle doit aussi être associée à la mixité fonctionnelle, sociale et générationnelle. Enfin, le rapport entre densité et qualité architecturale doit être considéré, notamment dans la recherche d'un bâti diversifié. Bruno Marchand a illustré ses propos par des exemples concrets de constructions denses mais vivantes et bien intégrées, comme l'immeuble Limmatwest à Zurich, la Warteckhof à Bâle ou la densification du secteur d'Achslengut aux abords de Saint-Gall.

Des réalisations urbaines outre-Sarine qui pourraient bien servir d'exemples à l'heure où la densification de la ville de Genève paraît une nécessité pour protéger le grignotage de la ceinture verte et où la présence d'activités industrielles sans grande valeur ajoutée, aux Acacias ou à La Praille, est remise en question. Le dialogue est ouvert, mais des solutions devront nécessairement être trouvées pour faire face aux besoins croissants de logements des Genevois ces prochaines années (voir encadré). <

Clément Dubois

Besoins en logements de la population genevoise

Le nombre de ménages privés et de logements servant de résidence principale augmenterait de 32% entre 2000 et 2030, dans le canton de Genève, en cas de solde migratoire élevé. Cette croissance serait de 19% si le solde migratoire était faible. Tels sont les résultats des dernières projections publiées par l'Office Cantonal de la Statistique (OCSTAT). Le nombre de ménages pourrait passer de 192'000 en 2000 à 253'000 en 2030 en cas de solde migratoire élevé. En raison du vieillissement de la population, la croissance du nombre de ménages de personnes seules et de couples sans enfant sera nettement supérieure à celle des couples avec enfants. Par définition, à chaque ménage privé correspond un logement qui lui sert de résidence principale.

Les besoins en logements de trois pièces ou plus (cuisine non comprise) seront particulièrement importants: des deux tiers du parc (66.8%) en 2000, leur part pourrait atteindre 75% en 2030. S'agissant des studios, les besoins seront nettement en diminution, estime l'OCSTAT.

Au cours des six dernières années, soit entre 2000 et 2005, le gain net de logements a été en moyenne de 1'370 logements par an dans le canton. Globalement, à partir du nombre de logements principaux observés en 2000, les projections supposent un rythme théorique de construction net compris entre 1'200 et 2'000 logements par an d'ici 2030. <

Logement: la construction à un niveau élevé

Quelque 9'900 logements ont été construits en Suisse au cours du deuxième trimestre 2006, ce qui représente une hausse de 13% par rapport à la même période de 2005. A la fin du mois de juin, 56'150 logements étaient en construction, soit au moins 7% de plus qu'un an auparavant. Le nombre de logements autorisés a augmenté de près de 8% en douze mois pour atteindre 13'050 unités. Ce sont là quelques-uns des résultats provisoires de l'enquête trimestrielle sur la construction de logements réalisée par l'Office Fédéral de la Statistique (OFS).

Dans les agglomérations des cinq grandes villes, le nombre de nouveaux logements a augmenté à 3'300 unités par rapport à la même période de l'année précédente. Son évolution a cependant été fort différente d'une région à l'autre. L'agglomération de Bâle a enregistré la plus forte augmentation, avec près de 70% de nouveaux logements de plus qu'un an plus tôt, suivie de celles de Berne (+16%) et Zurich (+8%). En revanche, le nombre de nouveaux logements a fortement diminué (-48%) dans l'agglomération genevoise.

Quelque 21'000 logements étaient en construction à la fin du deuxième trimestre dans les agglomérations des cinq grandes villes, soit 1% de plus qu'un an auparavant. Ont surtout contribué à cette hausse les agglomérations de Lausanne (+8%), Zurich (+4%) et Berne (+2%). Le nombre de logements en construction a diminué dans l'agglomération bâloise (-12%) en raison d'un effet de correction. Il a également baissé de 2% dans l'agglomération genevoise. Quant au nombre de logements autorisés, il a connu une forte progression (+52% ou 1'600 unités) dans les cinq agglomérations. Seule l'agglomération lausannoise est en recul à ce niveau. A Genève, la progression des autorisations de construire des logements au deuxième trimestre est de 21%, à 598 unités. <

Genève: nouvelle baisse des surfaces d'activités vacantes

L'enquête annuelle de l'Office Cantonal de la Statistique (OCSTAT) a permis de recenser 92'856 mètres carrés de surfaces d'activités vacantes au 1^{er} juin. Pour la troisième année consécutive, les surfaces vacantes sont donc en baisse (-28.4% par rapport à 2005) et la valeur enregistrée cette année est la plus basse depuis 1990.

Parmi les quatre catégories de surfaces d'activités vacantes recensées, le recul le plus marqué, en valeur absolue, touche les surfaces de bureaux, qui passent de 80'300 mètres carrés en 2005 à 55'700 mètres carrés cette année (-30.7%). Les surfaces vacantes de magasins et arcades passent de 22'400 mètres carrés en 2005 à 12'900 mètres carrés en 2006 (-42.8%) et celles des dépôts de 17'300 à 13'200 mètres carrés. Seules les surfaces vacantes d'ateliers sont en légère hausse: de 9'600 mètres carrés en 2005, elles passent à 10'600 mètres carrés en 2006 (+9.8%).

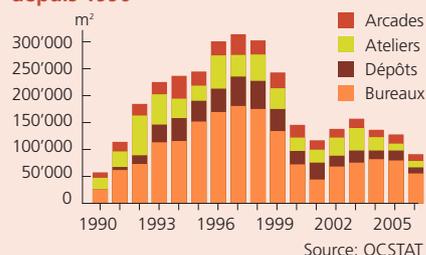
La durée moyenne de vacance pour l'ensemble des locaux est de 19 mois. Les loyers annuels au mètre carré proposés par les bailleurs sont en baisse pour les surfaces de bureaux (de CHF 391 en moyenne en 2005 à CHF 360 cette année), d'ateliers (de CHF 220 à CHF 201) et de dépôts (de CHF 141 à CHF 131). En revanche, ils progressent pour les arcades et les magasins: de CHF 344 en 2005, ils passent à CHF 368 en 2006. Près de la moitié (49.5%) des surfaces vacantes du canton se situent en ville de Genève. La commune de Meyrin, pour sa part, en rassemble 19.3%. <

Genève: taux de vacance des logements au plus bas

L'enquête fédérale annuelle sur les logements vacants a permis de recenser dans le canton de Genève 329 logements vacants (274 appartements et 55 villas) au 1^{er} juin dernier. Par rapport à l'année précédente, le nombre de logements vacants a diminué de 79 unités. Le taux de vacance, toujours largement au-dessous du seuil de fluidité du marché (2%), passe ainsi de 0.19% en 2005 à 0.15% en 2006. Ce pourcentage des logements vacants par rapport aux logements existants reste donc à un niveau extrêmement bas, au-dessous de 0.2% depuis 2002.

Parmi les 274 appartements vacants, 242 sont à louer (dont 21 meublés) et 32 à vendre. Parmi les 55 villas vacantes, 32 sont à louer (dont deux meublées) et 23 à vendre. Le taux de vacance varie peu par rapport à la taille du logement: il est de 0.14% pour la catégorie des studios et deux pièces, de 0.15% pour les trois pièces, de 0.13% pour les quatre pièces, de 0.14% pour les cinq pièces et de 0.19% pour les six pièces. Seuls les logements vacants de sept pièces ou plus (principalement des villas) affichent un taux de vacance légèrement plus élevé, soit 0.31%. <

Surfaces d'activités vacantes à Genève, depuis 1990



Taux de vacance des logements à Genève, depuis 1985



Croître en se muant en challenger

Quelles sont les possibilités de faire croître son entreprise dans un marché saturé? Ou, en d'autres termes, "comment piquer des parts de marché à ses concurrents?", comme l'a résumé de manière un peu provocante le professeur Jacques Horovitz. Tel est le défi auquel de nombreux entrepreneurs sont confrontés aujourd'hui en Suisse. Le séminaire BCGE L'essentiel de la finance du 31 août, rassemblant une centaine d'entrepreneurs genevois, avait pour but d'apporter quelques pistes de réflexion sur cette question.



© Images de marque - Genève

Pour une entreprise, il y a trois axes de croissance possible, a rappelé Jacques Horovitz: chercher de nouveaux marchés, commercialiser de nouveaux produits ou de nouveaux services ou vendre davantage à ses clients existants. Commençons par les clients, nerf de la guerre de la croissance des entreprises. L'entrepreneur doit se demander s'il a bien "travaillé" la clientèle existante avec les produits ou services actuellement proposés. Il doit se poser la question de savoir pourquoi certains achètent davantage que d'autres et si ces derniers ont d'autres besoins. Il faut aussi rechercher les autres clients au profil similaire, mais qui n'auraient pas été touchés par l'offre de la société. Enfin, existe-t-il des clients qui sont insatisfaits de l'offre actuelle sur le marché et à qui l'entreprise pourrait apporter quelque chose?

Un seul mot d'ordre: innover

Pour faire mieux que ce que l'on fait déjà, il n'y a qu'un seul mot d'ordre: innover. Le professeur de marketing et de management des services à l'IMD de Lausanne, recommande aux entrepreneurs une véritable politique de rupture pour devenir challenger du leader du marché. Jacques Horovitz constate un certain nombre de points communs entre les marques à succès: elles sont presque toutes parties de rien ou se sont réinventées (comme Lacoste), se sont développées dans des marchés saturés où il y a avait un leader indiscuté. Ces marques ont connu une croissance supérieure au marché et ont même souvent pris le leadership dans leur secteur.

Selon le professeur Horovitz, il y a quatre façons de devenir challenger: il faut rendre désirable ce qui est familier, rendre ce qui est familier nouveau, rendre familier ce qui n'est pas familier et rendre la nouveauté familière. "Rendre désirable ce qui est familier" se focalise principalement sur les frustrations de la clientèle existante. L'offre de formation accompagnant la vente des ordinateurs personnels de la société Dell est un exemple de réponse à la frustration des clients potentiels n'ayant pas de connaissances informatiques. "Rendre le familier nouveau" vise les utilisateurs fréquents avec un marketing orienté vers l'anticonformisme.

Rendre la nouveauté familière

"Rendre familier ce qui ne l'est pas" consiste à s'adresser aux non-utilisateurs. Le marketing doit être orienté vers la simplicité, l'accessibilité à tous et les prix bas. EasyJet, Daewoo, Zara et H&M sont

des exemples de ce type de marketing. Enfin, "rendre la nouveauté familière" n'est possible que s'il s'agit d'une vraie innovation tangible. Le but est de focaliser l'attention sur l'aspect novateur et précurseur. Le marketing doit alors être orienté vers la rareté du produit, le contrôle de la distribution et la légende à créer. On trouve une telle stratégie pour des produits tels que l'iPod, la Playstation ou le Post-It.

Quel que soit le mode d'entrée, le marketing doit toujours développer le besoin plutôt que le suivre. Il doit présenter un concept fort, la passion devant être communiquée aux clients à travers une histoire à raconter, une forte identification à la marque ou à son créateur (exemple: Virgin), le renforcement de l'estime de soi (Starbucks, Harley Davidson), des valeurs partagées (The Body Shop), voire la provocation (Wonderbra). Dans tous les cas, la publicité aide à faire du bruit autour de la marque (Swatch), à moins que ce ne soit le bruit qui fasse de la publicité à la marque, comme dans les cas des aventures de Richard Branson, patron de Virgin, ou des batailles juridiques autour de Ryanair.

Savoir faire des sacrifices

Il faut aussi savoir faire des sacrifices pour se centrer sur l'essentiel, que cela soit dans l'étendue de la ligne de produits (Bière Asahi), dans la fréquence de la publicité pour privilégier l'impact, dans la distribution plus sélective et dans la communication, où la simplicité est le maître mot, les clients étant souvent de meilleurs ambassadeurs de la marque que les publicitaires. Il convient également d'anticiper, de renouveler le produit (Absolut Vodka) et de créer l'intimité avec le client pour le garder (Amazon.com). Dans ce type de stratégie, les études de marché quantitatives n'ont aucun sens et doivent être remplacées par des enquêtes de satisfaction des clients et des études de tendances.

Le challenger n'a pas d'a priori et se remet constamment en question, conclut Jacques Horovitz. Il fait l'opposé de ce que tout le monde fait... et n'a pas peur de le faire. Il apprend constamment d'autres secteurs, bien meilleure source d'inspiration pour lui que la concurrence. Il concentre toutes ses ressources sur la nouveauté, sans chercher à protéger l'existant. Il est à l'écoute des extrêmes, pas du "politiquement correct". <

Clément Dubois

Légère hausse du niveau des prix en août

L'indice genevois des prix à la consommation établi par l'Office Cantonal de la Statistique (OCSTAT) a augmenté de 0.3% en août, ce qui correspond à une hausse annuelle de 1.4% entre août 2005 et août 2006.

Depuis le début de l'année, l'indice a crû de 0.6%. L'indice du groupe alimentation et boissons non alcoolisées a progressé de 0.3% en un mois (+0.5% en un an), en raison de mouvements de prix liés essentiellement à des facteurs saisonniers. Le groupe logement et énergie enregistre une augmentation de 0.6% en un mois et de 2.9% en un an.

Celle-ci s'explique pour l'essentiel par la hausse des loyers des logements (+2.2% en un an) et par les prix du mazout (+13.8% en un an). La hausse des prix des carburants de 11.8% en un an entraîne une progression de 4.5% de l'indice transports durant la même période.

Selon les calculs de l'Office Fédéral de la Statistique (OFS), l'indice suisse des prix à la consommation a progressé de 0.2% en août.

En rythme annuel, le renchérissement au niveau national a atteint 1.5%. <

Genève accède à la présidence de la Centrale de lettres de gage

Blaise Goetschin a été élu président de la Centrale de lettres de gage

des banques cantonales suisses (CLG)* à l'occasion de la 75^e assemblée générale de l'institut, qui s'est tenue le 23 juin dernier à Zurich.

“Une première à souligner, un seul Romand ayant occupé ce poste dans l'histoire de la Centrale”, comme l'a souligné Edouard Bolleter dans la Tribune de Genève. Pour les quatre prochaines années, Blaise Goetschin reprend la fonction occupée précédemment par Meinrad Geering, membre de la direction générale de la Banque Cantonale de Bâle-Campagne.

Financement des opérations hypothécaires

La CLG est une société fondée et détenue par les banques cantonales suisses. Elle a pour but de relayer les prêts à long terme sur gage immobilier à des taux aussi stables et avantageux que possible. A cet effet, elle octroie aux banques cantonales actionnaires des prêts en échange de sûretés immobilières, pour leur permettre de financer une part de leurs opérations hypothécaires en premier rang. Tous les établissements cantonaux en profitent. La BCGE, par exemple, bénéficie actuellement d'environ 2.44 milliards d'emprunts auprès de la centrale, soit 10% des prêts totaux consentis.

La lettre de gage est un papier-valeur semblable à une obligation. Ces trois dernières années, son taux moyen a dépassé de 16 points de base le rendement d'obligations similaires de la Confédération. Comme leur nom l'indique, les lettres de gage sont garanties par un gage, en l'occurrence immobilier, ce qui leur confère le plus haut degré de sécurité. Le remboursement du nominal à l'échéance est ainsi solidement garanti. Le réseau de filets de sécurité et la garantie indirecte de l'Etat, à travers les banques membres, ont incité l'agence de notation Moody's à attribuer un rating AAA (outlook stable) aux emprunts de la CLG.

Garanties particulièrement étendues

A la différence des emprunts obligataires, la lettre de gage prévoit des garanties particulièrement étendues, strictement régies par la loi. L'émetteur des lettres de gages et les banques qui recourent à ces emprunts en répondent avec leurs fonds propres. De leur côté, les débiteurs hypothécaires de banques en répondent sur leurs immeubles mis en gage. Seuls deux établissements en Suisse sont autorisés à émettre des lettres de gage: la Banque des lettres de gage des instituts hypothécaires suisses et la Centrale des lettres de gage des banques cantonales suisses.

Au cours du dernier exercice, la CLG a placé auprès du public six émissions pour un total de 3.28 milliards de francs. Le volume total des lettres de gage en circulation a atteint 23.44 milliards, ce qui correspond à une hausse de 75 millions pour la première fois depuis 2003 (l'année précédente, le total des lettres de gage en circulation avait enregistré une réduction de 2.23 milliards). Le taux d'intérêt moyen sur les lettres de gage émises au cours de l'exercice 2005/2006 a été de 2.16%, contre 2.41% l'année précédente. Enfin, le taux d'intérêt moyen de l'ensemble des lettres de gage en circulation a ainsi baissé à 3.41%, contre 3.57% l'année précédente. Les emprunts à la CLG sont à moyen terme, de cinq à huit ans, et permettent aux banques de préserver l'équilibre de leur bilan. Il serait encore plus bénéfique de pouvoir emprunter à plus long terme, sur dix ou douze ans par exemple, car les portefeuilles hypothécaires sont plus allongés dans la durée et le refinancement doit donc également être à plus long terme.

* www.pfandbriefzentrale.ch

L'importance du secteur financier

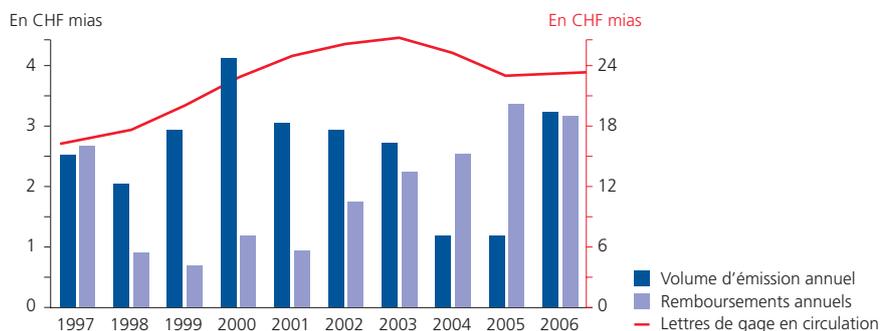
"Une économie florissante constitue la base de la prospérité générale et profite ainsi également à la lettre de gage et à la centrale d'émission", relevait le conseiller fédéral Christoph Blocher lors du 75^e anniversaire de la CLG. "Lorsque l'économie est faible, le citoyen n'a pas d'argent. Sans argent, impossible d'acquérir des lettres de gage. Lorsqu'il est impossible d'acquérir des lettres de gage, les conditions hypothécaires sont mauvaises et lorsque ces conditions sont mauvaises, il n'y a pas de construction de logements. Et lorsque la construction stagne, l'économie décline."

"De bonnes conditions économiques ne suffisent pas, il faut aussi des banques efficaces", poursuivait le chef du Département fédéral de justice et police. "Nous pouvons en penser ce que nous voulons; la place financière suisse dépend du bon développement de la Suisse et, inversement, la Suisse dépend du bon développement de la place financière. Et le conseiller fédéral de conclure: "La Centrale de lettres de gage y apporte sa contribution depuis 75 ans, avec la fiabilité et la constance d'un mouvement d'horlogerie de précision suisse." <

Clément Dubois

75^e anniversaire célébré à Zurich

Cette année, la CLG a fêté son 75^e anniversaire, un évènement digne d'être célébré eu égard à l'activité intense qu'elle a déployée. La CLG a été créée le 10 février 1931 dans le but premier de favoriser l'accès à la propriété. Pour permettre au plus grand nombre de citoyens d'acquérir un logement ou de gérer une exploitation agricole ou commerciale en Suisse, le législateur avait assigné une double mission à la centrale: la mise à disposition de prêt avantageux et assortis de taux stables. La CLG contribue également à l'équilibre des capitaux entre les régions économiquement fortes et d'autres plus faibles.



Prêts aux banques membres: demande en hausse

En 2005/2006, l'encours de prêts a progressé de CHF 75 millions pour atteindre CHF 23.443 milliards. C'est la première fois depuis 2003 que le nombre de lettres de gage en circulation est à nouveau en augmentation. Voici les principaux actionnaires de la Centrale de lettres de gage et le montant des prêts en cours.

Principaux actionnaires:	Part du capital	Prêts en CHF millions
Zürcher Kantonalbank	17.82%	4'149
Banque Cantonale Vaudoise	13.64%	3'605
Berner Kantonalbank	10.73%	1'147
Banque Cantonale de Genève	5.91%	2'440
St. Galler Kantonalbank	5.82%	1'135
Thurgauer Kantonalbank	5.82%	1'804
Basellandschaftliche Kantonalbank	5.18%	968
Basler Kantonalbank	5.18%	220
Luzerner Kantonalbank	4.27%	1'745

Impressum

Editeur

Banque Cantonale de Genève

Coordination de la rédaction

Clément Dubois
(clement.dubois@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

15'000 exemplaires

Création, réalisation graphique et 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

Musées d'art et d'histoire de Genève, Genève Place financière, Images de marque – Genève et BCGE.

"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

Edouard Elzingre
Genève et le Mont-Blanc
© Genève, Affiches Atar S.A.,
1910 BPU



Je fixe l'heure d'ouverture de ma banque

Vos paiements deviennent un jeu d'enfants
24h/24 et en toute sécurité.

Inscrivez-vous gratuitement sur
www.bcge.ch

 **BCGE | Netbanking™**

haute technologie, qualité de vie