



# dialogue

le magazine de la Banque Cantonale de Genève | été 2013

La BCGE force motrice  
de l'économie locale

---

BCGE Asian desk :  
une plateforme d'échange  
pour les entrepreneurs suisses  
et asiatiques

---

Ces biais psychologiques  
qui rendent les investisseurs  
irrationnels

---

 **BCGE**



madia pencil

Economie  
réelle

Concept  
transparent

Swiss  
finish

# Les 500 meilleures entreprises au monde dans votre portefeuille

Si vous partagez ces convictions, nous devrions nous parler:

- 1 La finance est un **art appliqué** et pas seulement une technique quantitative
- 2 La performance est produite par **l'économie réelle et ses entreprises**
- 3 Une bonne allocation d'actifs résulte de **choix critiques** et éliminatoires
- 4 Les meilleures valeurs de placement se découvrent grâce à **l'architecture ouverte**
- 5 La **diversification** à haute dose accroît le rendement et réduit le risque
- 6 La **simplicité** structurelle d'un portefeuille accroît sa robustesse
- 7 L'investisseur se doit d'**affirmer ses objectifs**, son horizon temporel et sa vision du risque
- 8 C'est la **philosophie d'investissement** qui détermine la performance d'un portefeuille, pas la taille de la banque ou le talent individuel de ses gérants

Les conseillers de la Banque Cantonale de Genève se tiennent à votre disposition pour ouvrir le débat, partager leurs convictions et leurs expériences en gestion de fortune avec vous.

 **BCGE | Best of®**

le plaisir d'investir sérieusement

Genève Zürich Lausanne Lyon Annecy Paris  
Dubai Hong Kong

[www.bcge.ch/bestof](http://www.bcge.ch/bestof)

+41 (0)58 211 21 00

La courtépoinrière Marysa Ranzoni remporte le prix de l'artisanat 2013	2
La première édition du Meyrin Economic Forum (MEF) permet de penser autrement l'avenir de la région	3
La BCGE force motrice de l'économie locale	4
En bref	6

## Finance et économie

BCGE Asian desk: une plateforme d'échange pour les investisseurs suisses et asiatiques	8
Ces biais psychologiques qui rendent les investisseurs irrationnels	10
Cockpit de l'économie genevoise	12
Swiss Made: l'industrie suisse passée au crible	14
Les études qui frappent	15
Le livre à découvrir	15
Amortir selon son profil de risque	16

## Impressum

**Editeur:** Banque Cantonale de Genève, département Communication et relations investisseurs  
**Responsable:** Hélène De Vos Vuaden  
**Coordination:** Olivier Scharrer (olivier.scharrer@bcge.ch)  
**Distribution:** Fabienne Mourgue d'Algue (fabienne.mourgue.dalgue@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 31 85 – dialogue@bcge.ch  
**Tirage:** 15'200 exemplaires  
**Création, réalisation graphique:** Alternative.ch  
**Impression:** ATAR Roto Presse SA  
**Copyright:** Toute reproduction totale ou partielle des textes est soumise à l'autorisation de l'éditeur  
**Photographies et illustrations:** Miguel Bueno, Magic Pencil, Eddy Mottaz, Philippe Schiller, Sidéral film, Loris Von Siebenthal  
 "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 Banque Cantonale de Genève"



Blaise Goetschin  
CEO

## Editorial

### Gestion de fortune: le choix d'une stratégie de simplicité et de constance

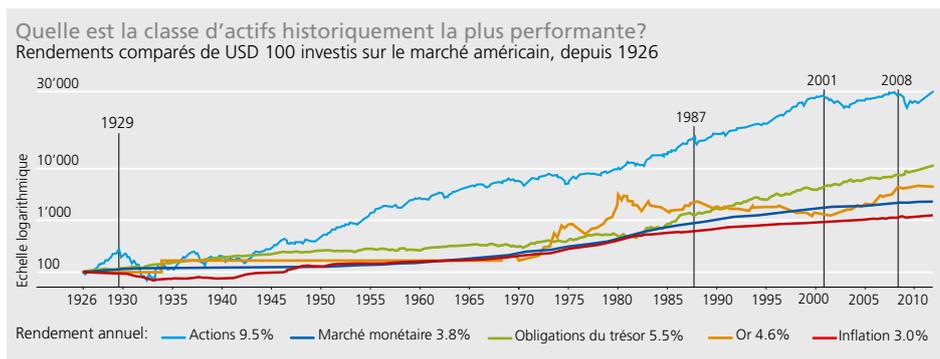
Nombreux sont aujourd'hui les investisseurs, personnes privées ou institutionnels, qui sont dubitatifs, voire sceptiques à l'égard des solutions offertes par l'industrie des produits de placement. Les chocs de 2008 et 2011 sont encore en mémoire.

En effet, certains concepts ont fait preuve de mauvaise résistance, il s'agit notamment des produits à rendement protégé (*absolute return*) ou des paniers obligataires vitaminés (*enhanced yield*) qui ont souvent accentué la puissante volatilité exprimée par les marchés, plutôt que de l'absorber.

Ce scepticisme à l'égard de la pensée financière dominante et de sa kyrielle de produits est une saine réaction. Il y a de nombreuses raisons de remettre en cause des a priori profondément ancrés et pourtant de faible valeur scientifique. La pensée financière dominante n'a malheureusement pas évolué suite aux récentes crises boursières. Les solutions de placement artificiellement gonflées ou à profil de risque élevé réapparaissent sur le marché avec leur faculté de tentation et leur discours lénifiant. Les défauts et les dangers de ces concepts fondés sur la prétention de prévoir les évolutions des actifs sur le court terme (*market timing*) figurent en petits caractères. Nos gestionnaires passent beaucoup de temps à éviter à nos clients les miroirs aux alouettes de la prochaine crise boursière. Mais s'il faut éviter le *market timing*, s'il faut se protéger de l'attitude grégaire des marchés (finance comportementale voir *Dialogue* p. 10), reste-t-il des solutions ?

Depuis plus de 10 ans, la BCGE a fait le choix d'une philosophie de placement qui entend privilégier quelques principes incontestés :

- une haute diversification des portefeuilles,
- une architecture ouverte pure,
- un choix d'actifs sous-jacents (obligations, actions) de la plus haute qualité,
- une surpondération des meilleures actions d'entreprises sélectionnées dans le monde entier



Le graphique ci-dessus est éloquent. Les actions d'entreprises représentent la meilleure classe d'actifs sur le long terme. Leur volatilité n'est pas si élevée que cela, si l'on parcourt l'impact des grands krachs boursiers (1929 à 2008). Cette évidence d'une grande simplicité est parfois masquée par le florilège de solutions à "haute commission ajoutée" que l'industrie des produits de placement crée sans discontinuer quelle que soit la réglementation, impuissante, une fois de plus. C'est pourtant cette réalité qu'il convient de reconnaître et d'intégrer dans une stratégie de placement.

La performance des actions et, si possible, des meilleures d'entre elles reflète la création quotidienne de valeurs tangibles et capte les gains de productivité. Le cours de bourse s'ajuste tôt ou tard à la valeur intrinsèque d'une compagnie.

./.

#### Couverture:

Yves Bélorgey, *Les Avanchets*, 2011, huile sur toile, Fonds d'art contemporain de la Ville de Genève.  
 Une part significative des crédits immobiliers de la BCGE sont en faveur du logement (voir article en pages 4 et 5).

Pour capter la meilleure performance dans cette classe d'actifs, il convient de choisir les meilleurs spécialistes de la sélection active (*stock picking*) dans chaque grande zone économique ou monétaire (Suisse, Europe, Angleterre, USA, Asie, Japon, pays émergents). On établira ainsi un panier de 500 à 800 entreprises de tailles diverses, allant de la multinationale aux petites sociétés cotées à forte croissance. Une sélection active, évitant de "singer" un indice, permet de s'approcher des meilleures entreprises et, plus important encore, de se tenir à l'écart des sociétés à risque (précisons que la gestion indicielle des actions a justement pour défaut majeur d'englober les talents et les cancrs. C'est par contre un mode de gestion qui se justifie parfois, lorsqu'il est impossible de créer une sélection pertinente ou, plus mauvaise raison, quand les responsables d'un portefeuille souhaitent s'abriter derrière un indice plutôt que d'être jugés sur leur performance absolue). Notre gestion active a connu d'excellents résultats jusqu'à ce jour. La simplicité d'une stratégie, la pureté de sa ligne et sa constance lui donnent les plus hautes espérances de rendement...

Performance cumulée des portefeuilles **BCGE Best of**™ en francs et de leur indice de référence

	Défensif	Equilibré	Dynamique	Offensif
31.12.2012 au 30.06.2013	+1.1%	+3.6%	+6.1%	+8.7%
31.12.2012 au 30.06.2013, indice	+1.4%	+3.5%	+5.5%	+8.7%
31.12.2002 au 30.06.2013	+6.6%	+15.9%	+26.7%	+68.4

BCGE Best of: performances moyennes pondérées, taxes et frais inclus. World Equity: performances pro forma.  
Indice: MSCI World GDP / C WGBI Index / Libor 3M Dom.

## La courtépoinrière Marysa Ranzoni remporte le prix de l'artisanat 2013

La courtépoinrière Marysa Ranzoni a remporté le 22<sup>e</sup> prix de l'Artisanat, soutenu par la BCGE. Le 15 mai dernier, elle a été primée pour son savoir-faire reconnu et sa créativité. En outre, sa défense des valeurs du travail – que sont l'excellence, l'exigence et la passion – a aussi contribué à son succès. Cette distinction fait découvrir chaque année un métier peu connu avec son représentant le plus méritant.

Avec ses doigts de fées, Marysa Ranzoni crée des décorations d'intérieur, des meubles, des rideaux ou encore des coussins avec minutie et précision. La profession de courtépoinrière permet aussi la créativité, mais toujours avec le maintien d'une certaine rigueur. "Il faut savoir guider les idées des clients et les enchanter en même temps. S'ils ne sont pas contents du résultat, je recommence", explique la lauréate. Cette profession requiert aussi de maîtriser les techniques de fabrication et de travailler les formes, les couleurs et les matières avec goût. Enfin, il faut aussi savoir diriger son affaire avec la gestion administrative que cela implique.



**"J'ai adoré enseigner mon art à ces jeunes et ce fut une très belle période. Chacune avait sa propre manière de coudre"**

### Quarante-cinq ans de savoir-faire

La carrière de Marysa Ranzoni commence par un apprentissage il y a 45 ans. Dès son plus jeune âge, elle voue

une passion pour la couture et embrasse la profession sans hésiter. Installée depuis 31 ans dans son atelier de Vernier, où elle crée des merveilles, elle reconnaît que le démarrage n'a pas été simple. Elle a construit sa crédibilité au fil des années, imposant sa petite affaire face aux grandes enseignes. "Au début, nous n'étions que deux indépendantes à avoir pignon sur rue à Genève. Lors de nos visites aux biennales

pour les achats de tissus, nous avons observé que les grandes maisons n'appréciaient pas notre arrivée sur le marché", confie Marysa Ranzoni. Côté relève, elle a formé cinq apprenties. "J'ai adoré enseigner mon art à ces jeunes et ce fut une très belle période. Chacune avait sa propre manière de coudre", se rappelle encore la courtépoinrière.

### Un prix important pour l'économie

Depuis 1991, le prix de l'Artisanat est remis chaque année par l'Association des communes genevoises ([www.acg.ch](http://www.acg.ch)) et le Département des affaires régionales, avec le soutien de la BCGE depuis 1999.

Par son soutien, la BCGE permet de faire connaître et de mettre en valeur la passion et l'excellence d'hommes et de femmes dont la réputation dépasse souvent les frontières du canton. De plus, la distinction met en évidence la richesse et la diversité de l'artisanat genevois. Il est le pendant du prix de l'Industrie, attribué par l'Etat. Le jury est composé d'experts et de représentants de l'économie, de l'industrie, de l'artisanat et de l'enseignement à Genève.

Il permet en outre à chaque professionnel d'être récompensé pour son apport à la société. En 2009, c'est un réparateur d'instruments à vent qui a été honoré, en 2010, ce sont deux techniciens en orthopédie, en 2011, un boucher et, en 2012, un coutelier. Son attribution est basée sur des critères comme les qualités reconnues du travail du lauréat, son engagement pour la formation de la relève ainsi que la transmission de son savoir-faire. Ce prix a entre autres pour objectif de stimuler les jeunes pour exercer l'activité récompensée et assurer ainsi sa pérennité.

Une brochure et un film (téléchargeable sur le site [www.bcege.ch](http://www.bcege.ch)) sont réalisés à chaque fois autour du gagnant. Il s'agit d'une véritable fiche métier permettant de découvrir des professions rares. Les relieurs, sérigraphes ou encore l'artisan chocolatier font aussi partie de la liste. ■

Patricia Meunier



## Une commune en action: Meyrin

Le présent article est le premier de la nouvelle série appelée *Une commune en action*. Cette rubrique reprend une réalisation marquante d'une commune genevoise; partenaire de la BCGE. Elle est accompagnée d'une série de chiffres-clés et d'un historique du lieu.

### La première édition du Meyrin Economic Forum (MEF) permet de penser autrement l'avenir de la région

Durant trois jours, à la fin du mois de mai, plus de 2'000 personnes ont participé au Forum Meyrin. "Comment penser le développement économique autrement" est le thème fédérateur qui a mobilisé les énergies et les imaginations. Il a remporté un franc succès, tant auprès des entreprises de la région que des jeunes.



L'idée du Meyrin Economic Forum (MEF) est née, d'abord, de la volonté du Conseil administratif de la Ville de Meyrin, dans le but de renforcer les liens entre les entreprises installées sur son territoire. Un budget de 350'000 francs a très vite été alloué pour mettre sur pied cette première édition. Puis, les entreprises ont été contactées. "Le CERN a tout de suite répondu présent ainsi que d'autres piliers de l'économie régionale", précise Florence Noël, déléguée aux affaires économiques de la ville. Dans la foulée, les communes de Satigny et Vernier, qui hébergent elles aussi de très nombreuses entreprises, ont été associées à l'événement. Le projet a également trouvé le soutien immédiat de la promotion économique cantonale et de la Confédération.

#### En chiffres

Population:	22'200 habitants
Proportion de la population du canton:	4.7%
Superficie:	10 km <sup>2</sup>
Proportion du territoire cantonal:	4%
Revenus:	87.9 millions de francs
Charges:	86.6 millions de francs

#### Agence Meyrin-Cité

Rue du Livron 19 - 1217 Meyrin

Téléphone: +41 (0)58 211 21 00

Fax: +41 (0)58 211 21 99

#### Une commune en mutation

Au total, quelque 22 sociétés ont choisi de jouer le jeu en prenant un stand. "Il est important de reconnaître l'apport des entreprises à la ville, pas seulement en terme fiscal, mais aussi en termes d'emploi, de créativité et d'innovation", explique Pierre-Alain Tschudi, un des conseillers administratifs de Meyrin, maire au moment de la tenue du forum. Il prône une reconnaissance des multiples apports des entreprises à la ville. "Meyrin est en mutation, aussi bien pour ses quartiers d'habitation, comme le futur éco-quartier des Vergers, que pour ceux d'activité économique." Lors du forum, l'Etat de Genève, la Fondation des Terrains Industriels (FTI), les communes de Vernier, Satigny et Meyrin ont ainsi présenté les premières avancées d'une étude visant à réaliser la planification des futurs quartiers d'activité économique de la région meyrinoise, à travers le Projet ZIMEYSAVER 2030. Autre raison qui a motivé la tenue de cet événement, les entreprises étaient jusque-là très cloisonnées entre elles dans les différentes zones industrielles. "Il n'y avait aucune mutualisation ni pour les parkings, ni pour les infrastructures, ni même pour un bistro. Le MEF a pour but d'être un facilitateur pour nouer des connaissances et mettre en place des collaborations et des échanges à venir entre entreprises afin de favoriser et de contribuer à l'innovation", poursuit le conseiller administratif.

#### Histoire de Meyrin

Meyrin a été rattachée à Genève en 1798. Après les soubresauts des guerres napoléoniennes, elle l'est définitivement en 1816 (l'année de naissance de la BCGE!). Le début du développement de Meyrin remonte à 1922, quand est construite la première piste d'aviation de Cointrin. En 1954, le CERN s'installe sur le territoire de la commune et s'étend plus tard à cheval sur la frontière franco-suisse. Dans les années 60, Meyrin vit une métamorphose complète, passant d'un modeste village de 3'200 habitants à une ville. Elle compte aujourd'hui presque sept fois plus d'habitants. En effet, Meyrin avait été choisie par les autorités genevoises pour accueillir la première cité satellite de Suisse, construite selon un urbanisme inspiré par les idées de Le Corbusier.

#### Objectif emploi

La ville pense aussi à ses demandeurs d'emplois, notamment aux plus jeunes. Les liens seront renforcés entre les entreprises meyrinoises et l'antenne Objectif emploi qui leur est dévolue. Enfin, Meyrin entend asseoir mieux encore son attractivité afin que de nouvelles entreprises viennent s'y implanter. "Meyrin c'est la densité, la diversité et la mixité" reconnaît Pierre-Alain Tschudi. Quelque 45 partenaires ont animé des conférences sur des thèmes aussi variés que "Le nouveau visage des zones industrielles de la région" ou "L'éducation d'aujourd'hui correspond-elle aux besoins de demain?" Une place a été faite aussi au concret à travers quelque 35 ateliers durant trois jours.

Le succès de cette première édition a dépassé l'espoir des autorités exécutives qui ont véritablement porté ce projet. Plus de 2'000 visiteurs ont participé et noué des liens. Un premier partenariat est né lors du MEF, entre InnoLAB et la Ville de Meyrin. Il va permettre de réaliser l'unique test en Suisse romande du premier véhicule à hydrogène utilitaire, développé par l'EMPA. Une belle illustration d'application pour le développement durable dans la région. ■

Françoise Lafuma

# La BCGE force motrice de l'économie locale



Avec quelque 13.6 milliards de francs de crédits et d'engagements hors bilan, la Banque Cantonale de Genève joue à plein son rôle de support et de conseil aux entreprises. Quelle que soit leur taille, toutes ont appris à profiter au mieux de ce partenariat.

"La Banque Cantonale de Genève est un acteur central de l'économie genevoise; les entreprises contribuent aujourd'hui à un tiers des revenus de la banque", a résumé Blaise Goetschin, CEO de l'établissement lors de la présentation à la presse d'un bilan quinquennal porteur.

## A tous les stades de la vie

La banque a développé sa présence dans chaque segment du marché genevois. Elle a étendu son activité dans l'ensemble du cycle de vie des entreprises en étant là, depuis leur création jusqu'à leur transmission, comme lors des phases de croissance et de maturité, comme l'a rappelé Claude Bagnoud, membre de la direction générale de la banque et chef du département Entreprises et clients institutionnels.

Résultat, les crédits et les engagements hors bilan pour l'économie ont progressé de 29% en quatre ans pour atteindre 13.6 milliards de francs. "Beaucoup n'utilisent pas pleinement leur trésorerie disponible, ce qui est une preuve de santé financière", a toutefois ajouté Claude Bagnoud, précisant l'importance prise par les activités de conseil en seulement quelques années, au point de représenter désormais 50% de la relation clients. "Les offres se sont beaucoup densifiées. Le fait d'avoir le centre de décision de la banque à Genève est aussi un net avantage concurrentiel."

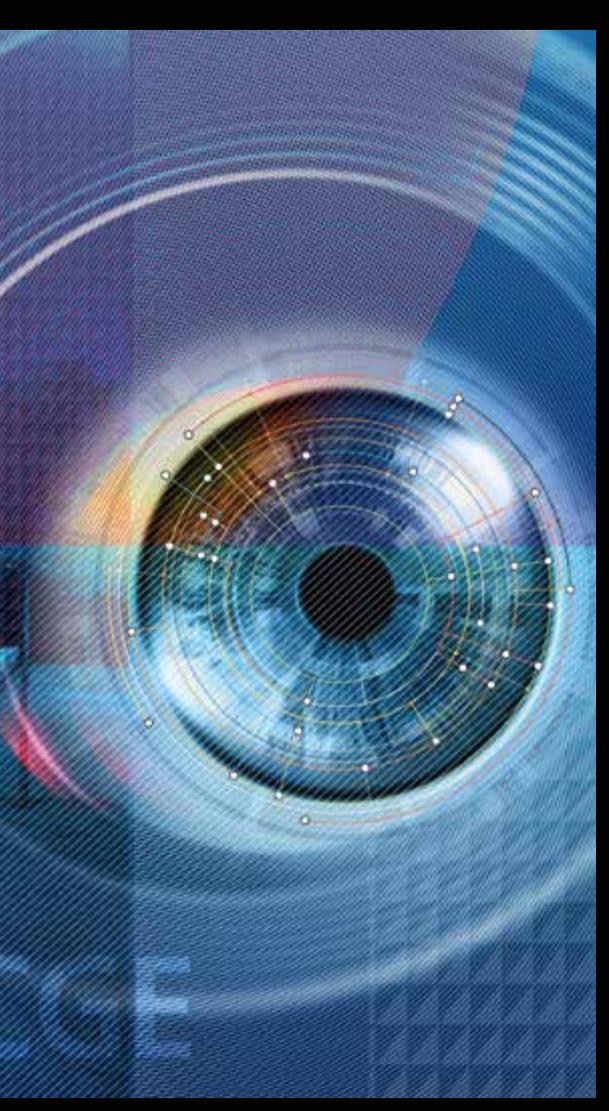
## Une PME sur deux, cliente

Se voulant transparente, la BCGE a livré des chiffres révélant la place occupée sur le terrain. Elle compte ainsi parmi ses clients 10'500 petites entreprises et pas moins de 2'926 indépendants et professions libérales dont elle soutient le développement à hauteur de 370 millions de francs. "Une petite entreprise sur deux est cliente de la banque", a expliqué François Kirchhoff, chargé du département Financements PME et indépendants. Une mission de proximité est

ainsi menée au quotidien par le réseau de 22 agences. "Nous proposons des prêts professionnels à partir de 20'000 francs jusqu'à 150'000 francs, remboursables en trois ou cinq ans, ou amortissables" souligne François Kirchhoff. En complément, le département Financements PME et indépendants a équipé ses clients en leasing professionnel, biens d'équipement et flottes de véhicules à hauteur de 29 millions à ce jour, au travers de 916 contrats. "Nous développons une relation étroite avec le chef d'entreprise à qui nous proposons une offre globale pour son entreprise, pour ses salariés et pour lui-même."

## Les grandes aussi

Si les PME restent le cœur de cible de la BCGE, les grandes entreprises ne sont pas en reste. La banque est soit banque principale, soit banque complémentaire de niche de quelque 980 sociétés, dont 590 entreprises suisses et 390 entreprises françaises, principalement en Rhône-Alpes. Respectivement, ce sont 1'700 millions et 630 millions de francs qui sont ainsi mis à leur disposition. Une part de ce dernier montant est utilisée pour



l'acquisition de sociétés ou d'immeubles en Suisse par des sociétés françaises. En France, la BCGE dispose d'une filiale, la Banque Cantonale de Genève (France), qui fête ses vingt ans cette année.

"Nous pratiquons le crédit sous toutes ses formes en soutien à l'économie réelle", précise Raoul Monnay, chef du département Entreprises Suisse. Des solutions adaptées aux besoins de financement des entreprises sont proposées, en particulier la participation à des crédits syndiqués pour de grandes entreprises, ou des financements seniors dans le cadre d'opérations de prise de contrôle par le management (MBO). En termes de crédits, là encore les prestations sont globales avec des crédits de trésorerie, des crédits pour financer les investissements, des prêts immobiliers à usage propre.

La BCGE intervient, en effet, dans tous les secteurs de l'économie régionale, tels que l'horlogerie, l'hôtellerie, le commerce et la distribution, le transport et la communication, la construction, l'industrie, les machines, les services, la santé, l'énergie, les organisations internationales et même l'agriculture. "Les possibilités sont très larges, de la gestion des liquidités et des paiements, en passant par l'asset management et la couverture de taux ou la couverture de change via notre salle des marchés avec ses équipes dédiées", précise Raoul Monnay.

## Bonne place dans l'immobilier

Autre activité majeure, l'immobilier est devenu un métier très sophistiqué dont s'occupent 13 collaborateurs sous la direction de Charles Kaeser, chef du département Immobilier et construction.

Avec 3.1 milliards d'encours et 775 millions d'asset under management, la banque détient une part significative du marché du financement de l'immobilier et de la construction. Son taux de pénétration sur le segment des entreprises de construction dépasse les 30% au travers de 585 sociétés clientes. "Le département immobilier accorde un crédit par jour. Quelque 77% des financements concernent le logement", indique Charles Kaeser. Cette clientèle est localisée pour 88% sur le canton de Genève, 11% sur le canton de Vaud, le solde étant ailleurs en Suisse.

## Du sur mesure pour le négoce international

Pour sa part, le négoce international compte en moyenne entre 100 et 120 clients, pour qui chaque transaction est suivie, depuis sa mise en place jusqu'à son exécution. Sous la direction de Philippe Terrier, l'unité d'affaires Global commodity finance gère entre 10 et 15 transactions chaque jour, avec 40 collaborateurs dédiés à ce métier ainsi que des relais à Zurich, Hong Kong et Dubaï. La BCGE gère ainsi un encours de 1'650 millions.

Concrètement, la BCGE finance l'acquisition, le transport ou le stockage de matières premières, essentiellement dans les secteurs de l'énergie, des métaux et des soft (grains, café, cacao, etc.). Elle est aussi reconnue pour son efficacité dans le crédit documentaire et sa présence auprès de négociants de toutes tailles. "Notre professionnalisme a convaincu les entreprises qui sont aussi bien des firmes multinationales que des acteurs de niche. Là encore, la rapidité de décision, grâce à notre direction qui est à Genève, est très appréciée."

Ce qui demeure long, en revanche, c'est l'entrée en relation initiale, car elle sollicite un gros travail en amont afin de respecter les règles de gouvernance. Ensuite, l'établissement intervient sur tous les créneaux par des financements bilatéraux transactionnels – domaine dans lequel la place de Genève occupe le premier rang mondial –, des financements structurés, l'émission et la réception de lettres de crédits, etc., le tout en synergie avec les autres services de la banque. "Nous sommes un petit acteur mais en première ligne."

## De l'ingénierie financière

Reste à régler encore les aspects stratégiques et financiers de la vie des entreprises, à toutes les phases de leur développement jusqu'à leur transmission. C'est le rôle dévolu au département Corporate finance dirigé par Virginie Fauveau. La

BCGE offre à ses clients un service personnalisé via des activités de conseil en fusions-acquisitions. La banque rencontre à cet effet quelque 70 entreprises chaque année, parmi lesquelles notamment des PME familiales et des start-up.

Le département Corporate finance accompagne ses clients, en toute discrétion, tout au long du processus de vente, rachat de sociétés ou lors de projet de levée de fonds. Certaines entreprises optent parfois pour cette dernière solution lors de tournants stratégiques liés à leur développement. Pour faire face à ce type de besoins, Capital Transmission, créée sur les fonds propres de la banque, accorde des prêts mezzanines subordonnés à des prêts seniors et prend des participations minoritaires à hauteur de 500'000 francs à 5 millions, jouant là simplement un rôle d'accompagnateur financier. Ainsi, depuis sa création, Capital Transmission a investi 21 millions de francs sur un total disponible de 50 millions.

**"Notre professionnalisme a convaincu les entreprises qui sont aussi bien des firmes multinationales que des acteurs de niche. Là encore, la rapidité de décision, grâce à notre direction qui est à Genève, est très appréciée"**

## Une vraie banque universelle

"La BCGE montre qu'elle est certes une banque de réseau, mais aussi une banque universelle et commerciale, et seulement avec 750 collaborateurs", a pour sa part rappelé Blaise Goetschin tirant un bilan favorable des cinq années écoulées dans le soutien à l'économie régionale. "Nous sommes transparents, car les chiffres sont aussi une façon de montrer en quoi nous sommes utiles." Une offre étendue, des volumes en augmentation, des types d'entreprises différentes suivies, des conseils élargis, des interventions à tous les moments du cycle de vie et un accompagnement international des entreprises sont la preuve de l'implication de la banque. "Cela répond à un besoin de fidélité du banquier qui montre à ses clients qu'il sera là à tout moment", a précisé le CEO de la Banque Cantonale de Genève. ■

Françoise Lafuma

## Blaise Goetschin sélectionné parmi les meilleurs CEO de l'année par l'Institut Obermatt



Le directeur général de la BCGE, Blaise Goetschin, figure pour la seconde fois consécutive sur le podium du classement Obermatt, sélectionnant les CEO de l'année. Il se voit ainsi décerner la distinction Obermatt Gold Financial Industry, Operating Performance, fondée sur la progression exceptionnelle, sur trois ans, des résultats opérationnels de la BCGE. Cette reconnaissance peut être considérée comme significative, car les classements Obermatt sont exempts de toute subjectivité. Ils se basent exclusivement sur des données publiques et des calculs

financiers transparents qui ont été développés par un institut indépendant.

Blaise Goetschin a accepté l'Obermatt Gold 2013 comme signe tangible de reconnaissance des bons résultats au nom de toute la banque et a adressé ses remerciements aux collaborateurs et aux autres dirigeants de la BCGE, sans que cette performance n'aurait pas été possible.

Le CEO relève que: "Les excellentes performances des trois exercices passés sont la résultante d'un plan poursuivi avec constance. Sur le front de la compétitivité, la banque a fait progresser ses crédits aux particuliers et aux entreprises dans toute la latitude disponible de ses fonds propres. Sur le front de la productivité, l'évolution du ratio charges/revenus témoigne de progrès marqués. Enfin, sur le thème de la rentabilité, exprimée par le rendement des fonds propres, on a constaté une avancée importante en 2012. Ces résultats de qualité prennent

leur source dans une stratégie calquée sur les exigences des clients et des marchés. Ils sont aussi expliqués en grande partie par le talent des collaborateurs et leurs compétences actualisées."

Les classements Obermatt annuels aident les investisseurs, les conseils d'administration ainsi que les responsables de sociétés à identifier la véritable performance des entreprises. La performance est évaluée selon les chiffres d'un groupe d'entreprises comparables: dans le cas de la BCGE, il s'agit des entreprises du secteur financier. Obermatt, dont le siège principal est à Zurich, est un institut international de recherche financière spécialisé dans le calcul indexé de la performance. L'indexation neutralise les facteurs externes et standardise les chiffres financiers. La stratégie est ainsi calculée de manière fidèle et les systèmes restent fiables, même lors de cycles conjoncturels mouvementés.

[www.obermatt.com](http://www.obermatt.com)

## L'importance des actifs gérés selon les principes du développement durable progresse



Les masses des actifs confiés à la BCGE et gérés selon des "critères durables" progressent. Ce n'est pas moins de 25% des fonds confiés par les clients institutionnels qui sont gérés selon ces principes. Il s'agit aussi bien de mandats de gestion individuels que de fonds de placement.

La BCGE propose effectivement deux fonds de placement durables: BCGE Synchrony LPP 40 SRI et BCGE Synchrony Swiss Small and Mid Caps

CH. Le premier est un véhicule investi uniquement dans des actifs (actions, obligations) généralement reconnus comme durables (ESG: environnement, social, gouvernance) ou encore "socialement responsables" (SRI). Ces termes similaires désignent une approche de la gestion dans laquelle le besoin de performance économique s'accompagne d'un haut niveau d'exigence en ce qui concerne le respect de l'environnement et d'un certain nombre de valeurs humaines et éthiques.

Quant au second, il investit à long terme dans environ vingt-cinq valeurs secondaires suisses (entreprises cotées hors SMI), choisies notamment sur la base de critères durables. Pour être sélectionnées, les entreprises doivent ainsi présenter des qualités financières, sociales et environnementales à la fois globalement équilibrées et individuellement supérieures à la moyenne.

BCGE Synchrony LPP 40 SRI	CH0026517786
BCGE Synchrony Swiss Small & Mid Caps CH	CH0026517968

## Le cap des 12'000 actionnaires est franchi



La 12'000<sup>e</sup> actionnaire, entourée de Blaise Goetschin, CEO de la BCGE (à gauche) et de Jérôme Monnier, membre de la direction générale chef de la division Clientèle privée et PME genevoises, devant l'agence du Grand-Lancy.

La Banque Cantonale de Genève (BCGE) continue à élargir le cercle de son actionariat privé et institutionnel ainsi que sa base de clientèle genevoise. Le nombre de particuliers et entreprises qui deviennent actionnaires de la BCGE progresse régulièrement, indépendamment de l'environnement économique et boursier. En dix ans, leur nombre a triplé. Cette progression est un signal fort de l'adhésion qu'emporte la banque dans des cercles de plus en plus larges. Les actionnaires apprécient la politique de la banque axée sur le long terme et son assise financière solide. A l'instar d'autres banques cantonales suisses, la BCGE est reconnaissante de pouvoir compter sur l'attachement des Genevois à leur banque. La 12'000<sup>e</sup> actionnaire a reçu cinq actions supplémentaires de la banque.



## Les directeurs généraux de la BCGE à l'école de Nestlé

Patrice Bula est, par excellence, l'exemple même d'une carrière entièrement dédiée à un seul groupe, en l'occurrence Nestlé. Aujourd'hui, après plus de 30 ans au sein de la multinationale, il est le chef des unités d'affaires stratégiques, *marketing*, ventes et, pour couronner le tout, il chapeaute Nespresso. Ainsi, ses conférences sont toujours très appréciées d'un public averti. La direction générale de la BCGE a eu la chance de pouvoir bénéficier de de son expérience lors d'une soirée au siège de Nestlé, à Vevey. C'était l'occasion d'approcher, grâce à une conférence fort bien faite, les principes qui fondent le *marketing* du géant de l'alimentaire.

## Les femmes bien représentées dans le *management* de la BCGE



Michel Ferrary, professeur de *management* de gestion des ressources humaines à l'Université de Genève regretta, dans un article paru le 7 mars dernier dans le magazine *L'Hebdo*, que la présence des femmes dans le *management* des banques suisses reste faible. Toutefois, il ajoutait que: "Celle qui en compte le plus est la Banque Cantonale de Genève, avec un taux de 33%." La contribution de la BCGE pour faire diminuer l'inégalité entre les sexes ne s'arrête pas là. En effet, les taux de femmes à des postes élevés n'ont fait que progresser au cours de ces dernières années. Du côté du temps partiel, la proportion de postes à temps partiel est stable. Elle est répartie sur les deux sexes, puisque plus de 40 hommes organisent leur temps de travail de cette façon. Le département des ressources humaines contrôle avec une attention soutenue l'équité des rémunérations entre hommes et femmes ou celle des plein temps face aux activités à temps partiel.

En ce qui concerne le recrutement, il est effectué de manière équitable selon les différents types d'engagement (apprentis, stagiaires, collaborateurs). La BCGE est attentive, dans les processus de nomination et de progression, au respect de l'égalité de traitement. Elisabeth Ray Tang, responsable du département des Ressources humaines de la BCGE constate que: "Ces proportions importantes de femmes ont été atteintes sans aucune logique de quota ou autre discrimination positive."

## Entrepreneur

Le présent article est le premier d'une nouvelle série appelée *Entrepreneur*. Cette rubrique entend rendre compte de la qualité de l'esprit d'entreprise et de l'élan qui le sous-tend. Elle cherche à donner des pistes afin de le multiplier, grâce à des témoignages de praticiens qui ont fait preuve de leur succès.

# BCGE Asian desk : une plateforme d'échange pour les entrepreneurs suisses et asiatiques

Lors d'un événement exclusif de la BCGE, le CEO de Sécheron a présenté l'expérience de sa société active en Chine depuis près d'une décennie. Il revient sur deux modèles d'organisation, la *joint-venture* et la succursale.



**“La joint-venture permet de gagner rapidement un accès à un nouveau marché. Elle offre l'accès à un vaste réseau par le biais de son partenaire d'affaires, en principe choisi pour la taille de son activité de distribution. Dans un grand pays, cela permet d'aller plus vite.”**

Sous une tente en forme de sphère dressée en annexe du restaurant Le Marignac, au Grand-Lancy, la Chine était à l'honneur le 21 mai dernier. Pour contribuer au développement de l'économie genevoise et de sa région, la BCGE a organisé une conférence dédiée au développement des affaires dans ce pays. Son objectif est d'offrir une réflexion à ceux qui pratiquent les marchés chinois et de permettre aux entrepreneurs d'échanger leurs expériences.

D'ailleurs, la Suisse soigne ses intérêts dans cette région. En effet, l'accord de libre-échange avec ce pays a été signé début juillet. Rien d'étonnant, car on sait que l'Empire du Milieu constitue un des principaux partenaires commerciaux de Genève et de la Suisse en Asie. Le nouveau texte devrait favoriser les exportations vers cette contrée. Dès lors, de nombreuses entreprises helvétiques démarchent ce marché en plein développement. Selon le Swiss Center Shanghai, près des trois-quarts des entreprises helvétiques espèrent y améliorer encore leurs affaires cette année. On le rappelle, le taux de croissance de l'économie chinoise est attendu à 7.5% en 2013. Un niveau bien supérieur à ce qui est prévu sur le continent européen. En outre, rien que de janvier à mars de cette année, la Chine a créé quelque 4.7 millions nouveaux emplois.

De son côté, la BCGE a mis sur pied le concept BCGE Asian desk qui propose une équipe de spécialistes du financement que ce soit au niveau des entreprises, du négoce international ou du private banking. Ses forces sont basées à Genève et à Hong Kong.

### La réussite de Sécheron

Le plus vieux fleuron de l'économie genevoise, actif dans les équipements ferroviaires, (fondé en 1879) s'est installé en Chine avec succès depuis un peu plus de six ans. Ainsi, Martin Balters, son CEO, a partagé son expérience avec l'auditoire. Il a aussi mentionné les difficultés et les risques de cette pratique. “Rien n'est jamais acquis, il faut chaque jour, sans cesse, conquérir”, lance le CEO en guise d'avertissement.

Parmi les éléments favorables à une réussite, Martin Balters énumère les points suivants: le choix du ou des bons partenaires fiables, la protection de la propriété intellectuelle et la sélection des meilleurs collaborateurs dans les deux pays. L'Empire du Milieu est réputé pour ses entreprises qui enregistrent très vite à leur compte les marques de sociétés occidentales; il s'agit donc de déjouer cette manière d'agir. “Il faut enregistrer ses droits de marque avant toute chose. Il s'agit d'une priorité. Sinon quelqu'un



### Trois piliers pour le BCGE Asian desk

Dans le cadre de sa mission de contribution au développement de l'économie de Genève et de sa région, la banque a mis sur pied le concept BCGE Asian desk". Il s'appuie sur trois piliers:

- une équipe de spécialistes BCGE de financement de *trade finance*, de *corporate finance* et de *private banking* basés à Genève et à Hong Kong,
- une opportunité pour la réflexion et le conseil aux entreprises qui expérimentent ou pratiquent les marchés asiatiques,
- un forum de rencontres entre entrepreneurs intéressés de près ou de loin à l'Asie et désirant échanger leurs expériences et leurs méthodes.

Si vous êtes entrepreneur et intéressé à cette démarche, n'hésitez pas à contacter Monsieur Alexandre Li qui se fera un plaisir de vous répondre.

Pour fonctionner, une *joint-venture* doit être gagnante pour les deux parties (*win win*) sur le long terme. "Les deux côtés doivent travailler dans une relation de confiance et croire que l'autre associé lui veut du bien", observe Martin Balters. Enfin, le modèle établi doit assurer le maintien de sa propriété intellectuelle. De plus, une planification précise est requise. "Sécheron a commencé à établir une collaboration sous cette forme en 2000 et s'est établie en 2006 en Chine. Le secret du succès réside dans le choix du bon partenaire d'affaires. Nous avons déjà travaillé avec lui avant de lancer la création d'une *joint-venture*", explique le CEO. Ce dernier recommande encore de conserver le cœur de l'activité hors de la *joint-venture* et d'établir des contrats très détaillés pour toutes les activités de la firme, car, selon lui, tout ce qui est signé a de la valeur en Chine.

En revanche, la société suisse a préféré constituer une succursale lorsqu'elle a estimé pouvoir pénétrer le marché. Ce modèle est d'ailleurs toujours préférable, quand on peut le réaliser. Cela concerne des activités en lien avec des produits plus standardisés, moins soumis aux réglementations locales et avec des avantages technologiques. Ce modèle offre plus de contrôle et donc de sécurité. Enfin, le dernier facteur de succès concerne le personnel. La société qui s'installe en Chine doit intégrer les employés locaux au sein de l'équipe suisse, voire d'une équipe mondiale. Il est en outre vital de mettre en poste les bonnes personnes aux bons endroits dans les deux pays. ■

Patricia Meunier

d'autre peut le faire à votre insu. C'est un peu la politique du premier servi." De son côté, Jingjin Guo, avocat chez Baker & McKenzie, à Genève, un autre des conférenciers, ajoute que: "Même Hermès n'est pas encore pleinement reconnue en Chine après dix ans de bataille."

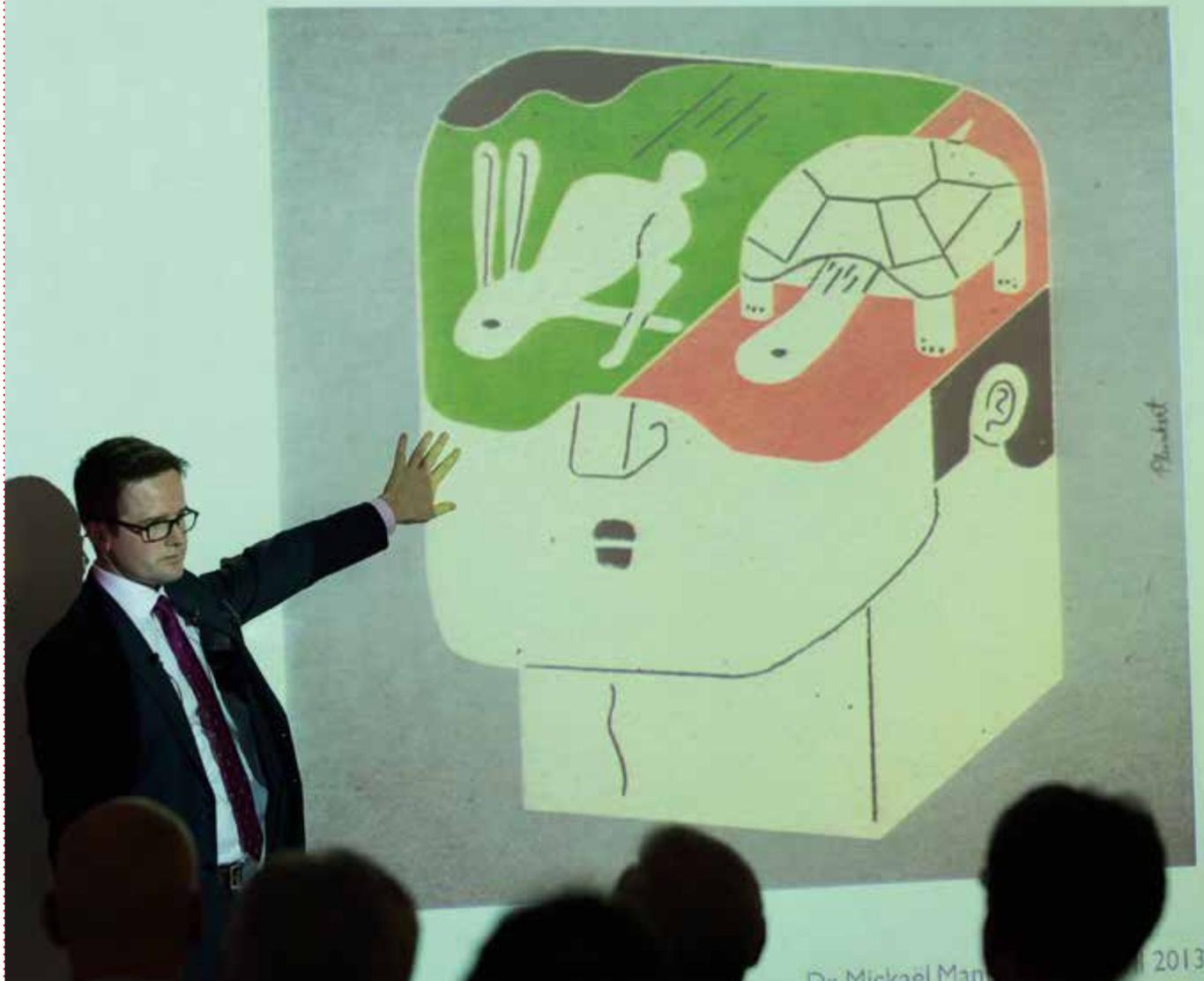
La société genevoise, autonome par rapport à ABB depuis 1989, livre dans le monde entier. Elle emploie 650 collaborateurs, dont 300 en Suisse et le même nombre en République Tchèque. En 2012, elle a réalisé des ventes pour un montant de 163 millions de francs. Plus de 20% sont effectuées en Chine, le plus grand marché pour l'industrie ferroviaire. En effet, plus d'une centaine de villes dépassent le million d'habitants. Les besoins en trains, métros ou tramways sont donc énormes et leur croissance est annoncée pour de nombreuses années. Le pays est donc incontournable pour une société telle que Sécheron, spécialisée dans les infrastructures ferroviaires.

Aujourd'hui, la PME genevoise est active dans les appareils électromécaniques, un secteur dans lequel la firme est leader, et dans l'alimentation des réseaux ferroviaires. La société suisse a choisi deux types d'organisations selon ses activités. Le modèle de la *joint-venture* s'applique à son activité d'alimentation des réseaux ferroviaires. Le choix de créer une succursale correspond au secteur des composants ferroviaires.

### Etudes de deux modèles d'implantation

La *joint-venture* permet de gagner rapidement un accès à un nouveau marché. Il offre l'accès à un vaste réseau par le biais de son partenaire d'affaires, en principe choisi pour la taille de son activité de distribution. Dans un grand pays, cela permet d'aller plus vite. Car se créer son propre réseau prendrait énormément de temps et il faut se dépêcher avant qu'un concurrent ne prenne une position dominante sur un marché. En outre, une petite société n'a pas forcément les moyens de constituer sa propre distribution. Acquérir une présence en Chine très rapidement est gage de réussite. Par ailleurs, un partenariat avec une *joint-venture* permet l'accès à de nouveaux marchés publics par le biais d'appels d'offres. Sécheron est en contact avec un réseau d'agents externes qui travaillent à l'obtention de contrats à l'étranger pour la PME suisse.

# Ces biais psychologiques qui rendent les investisseurs irrationnels



La finance comportementale a débusqué de nombreux biais cognitifs susceptibles d'induire en erreur les investisseurs. Un nouveau champ de recherche de cette science encore jeune, ciblé sur les managers, montre que les dirigeants d'entreprises sont également victimes de leurs raccourcis mentaux. Le professeur Mickaël Mangot l'a démontré avec humour aux invités du Club CFO.

**“Nombre de dirigeants d'entreprises considèrent l'entreprise comme sous-évaluée et donc privilégient le financement interne par rapport au financement externe.”**

“Les managers peuvent prendre des décisions irrationnelles sous l'influence de biais psychologiques dont ils ne sont pas conscients.” Lancer une telle affirmation devant un parterre de dirigeants d'entreprises tiendrait presque de la provocation. Le message est toutefois on ne peut plus sérieux et gagne à être entendu.

L'économiste Mickaël Mangot, professeur spécialisé en finance comportementale, a su le faire passer avec humour lors d'une conférence organisée en avril par la Banque Cantonale de Genève. La série d'exercices pratiques proposée aux patrons présents les a rapidement convaincus que leur cerveau pouvait leur jouer des tours.

Avant d'en venir à la finance d'entreprise comportementale – un nouveau champ de recherche exploré depuis environ cinq ans – l'orateur a illustré quelques-uns des biais cognitifs mis en lumière par la finance comportementale depuis les découvertes de Daniel Kahneman dans les années 80. Ce psychologue a obtenu le prix Nobel d'économie en 2002 pour avoir montré que l'hypothèse de rationalité des agents économiques, qui fondait jusque-là la science économique, était largement battue en brèche par l'influence des biais cognitifs inconscients desdits agents économiques.

Ainsi, de "l'heuristique de représentativité": soit, a expliqué Mickaël Mangot, "la tendance à généraliser de manière inappropriée des observations faites à partir d'un petit échantillon considéré comme représentatif". Le premier test qu'il a proposé aux auditeurs de sa conférence a d'ailleurs facilement piégé ceux qui n'avaient pas eu la chance d'être mis en garde contre les fausses évidences par un bon enseignant en calcul des probabilités. Influencé par l'heuristique de représentativité, un investisseur peut "utiliser les performances récentes pour prévoir les performances futures", "faire des associations entre des titres qu'il juge similaires" ou encore "évaluer le consensus de la communauté financière à l'aune de ses anticipations personnelles".

Autre raccourci mental bien connu des chercheurs en finance comportementale: le "biais de confirmation", soit "la tendance à surpondérer les informations qui confirment son opinion, à les rechercher activement et à interpréter favorablement les informations ambiguës".

Enfin, se souvenir de "la morsure du serpent" – comme l'exprime joliment Mickaël Mangot – consiste à "préférer réinvestir dans des titres qui ont rapporté de l'argent dans le passé plutôt que dans des titres qui ont causé des pertes".

Les comportements influencés par ces divers biais cognitifs inconscients peuvent sensiblement pénaliser la performance du portefeuille géré.

### Tirer profit de l'irrationalité des investisseurs

Un dirigeant d'entreprise conscient des biais cognitifs les plus répandus au sein de la communauté des investisseurs peut en tirer profit. Nombre d'acheteurs d'actions, notamment les retraités, ont par exemple tendance à privilégier les titres distribuant des dividendes, alors même que le traitement fiscal de ce revenu est souvent moins favorable que celui réservé aux plus-values. Les dividendes ont du succès parce que l'actionnaire a l'impression "de tirer un revenu de ses actifs sans avoir à toucher au capital". Les entreprises privilégieront la distribution de dividendes plutôt que la recherche exclusive de la progression du cours de leurs titres.

Les managers avisés peuvent également bénéficier des attentes irrationnelles des investisseurs lors des introductions en bourse. Les statistiques montrent – a rappelé Mickaël Mangot – que "les rentabilités des titres des sociétés introduites

sont très nettement inférieures à celles du marché actions les années suivant l'introduction en bourse: entre moins 20 et moins 40% sur cinq ans aux Etats-Unis". Cela, parce que les entreprises candidates à l'entrée en bourse attendent le moment propice pour se présenter à la corbeille: une période où leur secteur est survalorisé. Mais aussi parce qu'il y a suffisamment d'acheteurs convaincus à tort qu'un titre ne peut que prendre de la valeur sur le long terme en partant de son prix d'émission...

### Admettre que l'on est un manager potentiellement irrationnel

Le cœur de la démonstration de Mickaël Mangot portait sur des biais psychologiques largement répandus chez les managers qui peuvent les amener à adopter un comportement irrationnel s'ils n'en prennent pas conscience.

Nombre de dirigeants d'entreprises, habitués à décider vite et parfois sous stress, développent un "excès d'optimisme et de confiance". Un biais cognitif pouvant les entraîner à "dresser des prévisions trop optimistes", "sous-évaluer le coût des investissements et la durée des projets", "considérer l'entreprise comme sous-évaluée et donc privilégier le financement interne par rapport au financement externe" ou encore "surestimer leur propre capacité à générer de la valeur par des acquisitions".

Autre piège psychologique classique: "développer une aversion à la perte et au regret". Cela peut conduire un manager à s'obstiner à poursuivre un projet plutôt que de décider de le clore sur une perte. Le biais de confirmation, déjà évoqué pour les investisseurs, peut inciter un patron d'entreprise à sous-estimer les démarches de ses concurrents, faute d'avoir accepté de prendre en compte certaines informations aussi dissonantes qu'inconfortables.

Enfin, un cadrage trop étroit des décisions – qui apparaît a priori favorable au suivi des indicateurs de réalisation d'un projet – peut, lui aussi, conduire à l'échec, faute d'avoir "évalué toutes les options possibles" et d'avoir "pris en compte les coûts d'opportunité".

L'économiste Mickaël Mangot étant également consultant, il est habitué à passer de la théorie aux conseils pratiques. Il en a dispensé quelques-uns à ses auditeurs pour les aider à neutraliser leurs biais psychologiques. Certains tiennent de l'apprentissage d'une certaine humilité. Pour atténuer le biais de confirmation, il convient de se faire "l'avocat du diable"

### Club CFO : un conseil d'ingénierie financière performant

Dans un monde financier de plus en plus complexe et aux évolutions difficilement prévisibles, la Banque Cantonale de Genève offre aux dirigeants d'entreprises les conseils indépendants du BCGE Club CFO (Choix Financiers Optimisés), un service spécialisé dans la gestion des risques financiers. Il s'articule autour de deux activités: le Club CFO (Chief Financial Officer) et le Club CFO (Choix Financiers Optimisés). Le Club CFO est un lieu d'échanges avec les clients et les partenaires de la banque sur des thèmes comme la gestion financière et la maîtrise des risques. Plusieurs fois par année, il organise des rencontres qui permettent d'approfondir des thèmes d'intérêt pour les décideurs financiers; la conférence de Mickaël Mangot s'inscrivait dans ce cadre.

Lors de ces rencontres, la BCGE met à disposition diverses études et réflexions et invite des acteurs spécialisés de *best practice*. Le club permet un échange de *best practice* au sein de professions financières. Le conseil CFO (Choix Financiers Optimisés) est un service d'expertise avancée de la BCGE qui propose des solutions personnalisées visant les meilleurs choix en matière de stratégie et de maîtrise des risques.

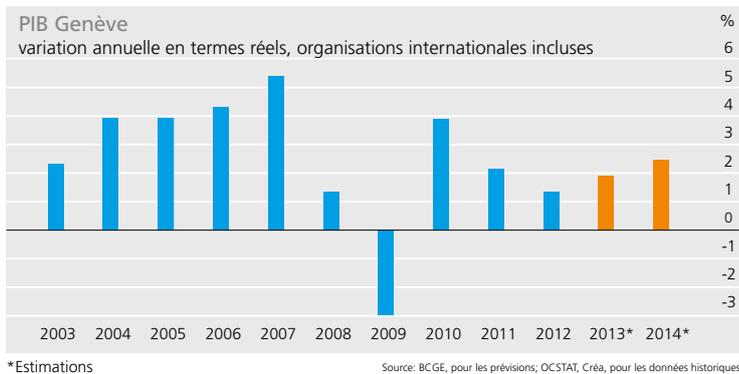
BCGE Club CFO propose des conseils autour des trois thèmes de principe suivants: la gestion de la dette, la maîtrise du risque de change et l'optimisation de la trésorerie. Sur la base d'un diagnostic détaillé des positions existantes et de votre perspective, BCGE Club CFO soumet différentes stratégies de couverture en fonction du niveau de risque souhaité.

contre ses propres décisions, voire de confier ce rôle à un de ses cadres. Une façon efficace de lutter contre un cadrage trop serré des décisions susceptibles d'écarter certaines opportunités consiste à faire le "test des options disparues": un exercice mental salutaire où l'on envisage le déroulement de projets qui n'ont pas été retenus. Le "diagnostic post-mortel" requiert une disposition d'esprit un peu similaire: imaginer que son projet préféré à échoué et dresser la liste de toutes les raisons ayant conduit à cet échec.

Pas vraiment confortable pour un dirigeant, généralement peu habitué à être contredit, voire à se remettre en cause, mais efficace, aux dires de ce spécialiste, pour déjouer les pièges de ses biais cognitifs et devenir un manager rationnel, car plus malin qu'eux. ■

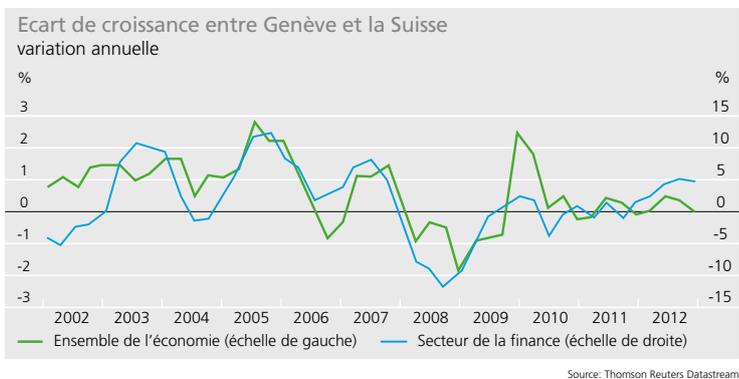
Geneviève Brunet

# Cockpit de l'économie genevoise



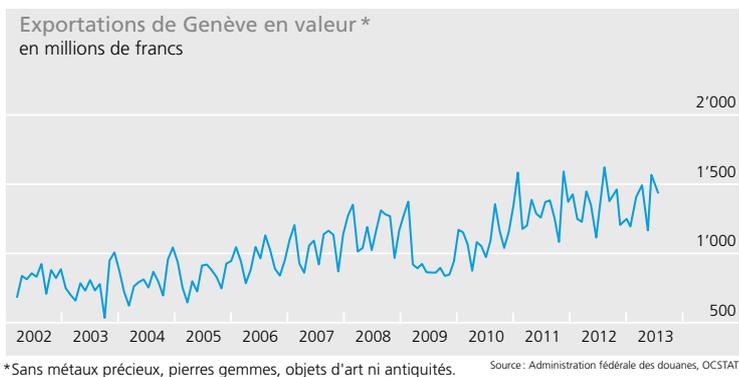
## Renforcement de la croissance

Les prévisions conjoncturelles établies par la BCGE tablent sur un nouvel élan de l'économie, avec une progression du PIB suisse de 1.6% en 2013 et 2.0% en 2014. Le PIB genevois devrait même faire nettement mieux avec une augmentation de 1.9% en 2013 et 2.5% en 2014. Les signes d'une nouvelle amélioration de la croissance se multiplient: la plupart des indicateurs d'enquête sont nettement dans le vert. L'indicateur avancé LEA-PICTET-OCSTAT ne fait pas exception: les données relatives au mois de mai 2013 confirment la reprise enregistrée depuis le mois de mars.



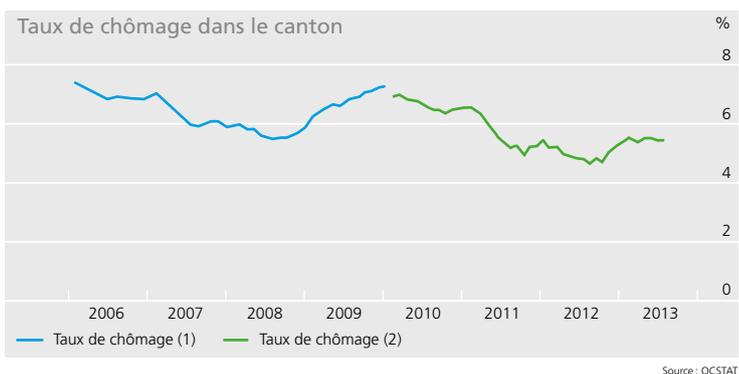
## La finance soutient la belle santé de l'économie genevoise

Le différentiel de croissance prévu entre l'économie suisse, dans son ensemble, et l'économie cantonale tient essentiellement à l'apport à Genève du secteur de la finance et de l'assurance. Un écart positif qui devrait à nouveau caractériser 2014, sous l'impulsion de la courbe des rendements et des taux de change.



## Niveau record pour les exportations

A Genève, les exportations de biens de luxe vers l'Asie constituent un soutien important de la croissance. Or, les exportations genevoises ont atteint un niveau record au premier semestre 2013 avec une valeur de 8.2 milliards de francs, soit une progression de 3.7% par rapport aux six premiers mois de 2012. Pour le seul deuxième trimestre 2013, la valeur des exportations genevoises s'est élevée à 4.2 milliards de francs (hors métaux précieux, pierres gemmes, objets d'art et antiquités).



## Embellie sur le front de l'emploi

La belle tenue de l'économie genevoise permet d'espérer une nouvelle amélioration du marché de l'emploi avec une baisse du taux de chômage. La BCGE anticipe un taux moyen à Genève de 5.4% pour l'ensemble de l'année 2013, puis de 5% en 2014.

(1) Jusqu'en 2009, taux calculé par le SECO avec pour dénominateur la population active déterminée par le RFP 2000.  
(2) Dès 2010, taux calculé par le SECO avec pour dénominateur la population active déterminée à partir du relevé structurel de la population 2010.

### Adieu aux taux d'intérêts très bas

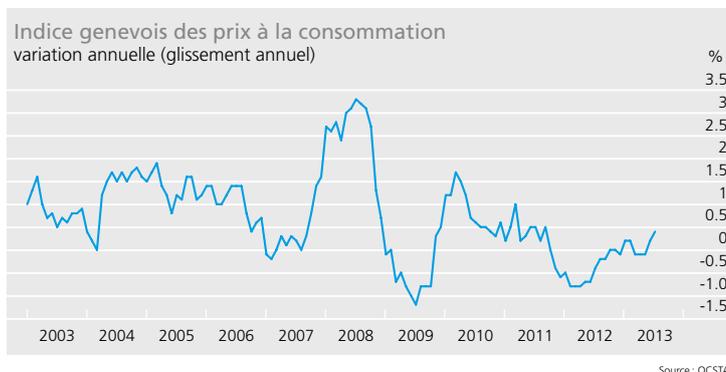
La tendance baissière des taux d'intérêt est révolue, le taux de référence en francs à 10 ans pourrait atteindre les 1.3% d'ici 12 mois. De fait, la normalisation vient des Etats-Unis et affecte aussi bien la Suisse que les autres pays européens, dont l'Allemagne.



### L'inflation annuelle pointe

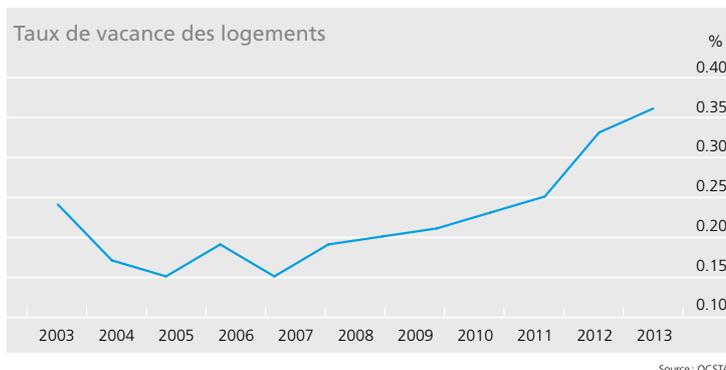
La déflation – qui avait été provoquée en Suisse par des effets de change et non par une dépression – s'atténue. La BCGE prévoit un très léger recul de 0.2% de l'indice suisse des prix à la consommation pour l'ensemble de l'année 2013, avant une progression de 0.7% en 2014.

A Genève, l'inflation pointe déjà avec une augmentation estimée de l'indice de 0.2% pour l'année en cours, puis de 0.8% pour l'année à venir. En juillet, elle s'est établie à 0.4% en glissement annuel. Toutefois, d'un mois sur l'autre l'indice des prix a reculé de 0.4%.



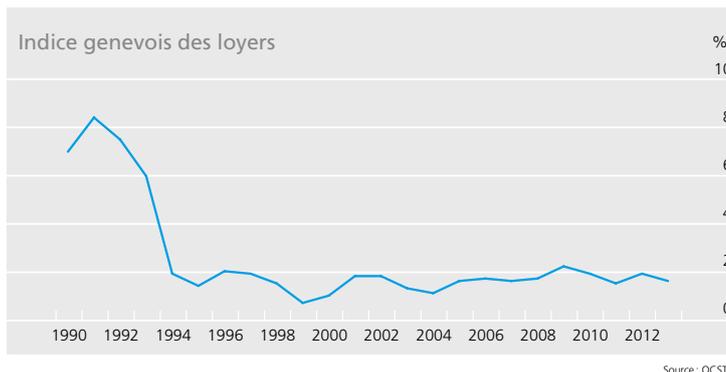
### Taux de vacance des logements stable

Le nombre de logements vides en juin 2013 était quasi identique à celui enregistré il y a douze mois : 268 logements vacants en juin de cette année, soit huit de moins que l'an dernier à pareille époque. Reste que le nombre de logements non occupés a presque diminué de moitié en quatre ans puisque l'on recensait encore 524 logements vides lors de l'enquête annuelle de 2009. La moitié des logements vides à Genève sont des studios ou des deux pièces (cuisine comprise). La pénurie de logements à louer de quatre pièces et plus est criante: ils représentent seulement 29% des logements vides alors que leur part dans l'ensemble du parc de logements genevois est de 61%.



### Les loyers augmentent encore

Les loyers des logements non neufs ont progressé de 1.6% entre mai 2012 et mai 2013. Ce renchérissement est toutefois plus faible que ceux enregistrés en moyenne ces dernières années. Une relative sagesse des loyers qui s'explique par la quasi stabilité du niveau général des prix à la consommation durant cette période et par le recul du taux d'intérêt de référence qui est passé de 2.5% en mai 2012 à 2.25% un an plus tard. ■



# Swiss Made : L'industrie suisse passée au crible

Secteur après secteur, l'auteur américain R. James Breiding porte un regard attentif et précis sur l'économie suisse. Succès et crises sont analysés au fil d'un ouvrage qui devrait faire référence : *Swiss Made: The untold Story behind Switzerland's success*.

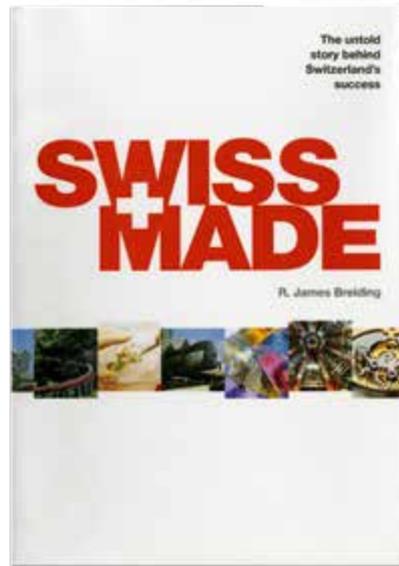
Dépourvue de ressources naturelles, mais forte des ressources de son peuple, la Suisse a su, au fil des siècles, édifier sa réussite économique en s'appuyant sur des entrepreneurs hors pair. A la tête de sociétés industrielles, commerciales et financières, des Suisses, mais aussi des étrangers venus en Suisse, ont ainsi par leurs idées, leurs découvertes et leur volonté, construit des entreprises qui ont rapidement franchi les frontières du pays pour s'épanouir partout dans le monde.

## Génie créatif

Chapitre après chapitre, l'auteur explique, exemples à l'appui, la capacité de la Suisse à se développer, mais aussi à faire face aux crises et aux revers de l'histoire, grâce au génie créatif des hommes qui ont dirigé ses entreprises. Il met en avant leur faculté d'innovation, car confrontés à un manque de matières premières et donc contraints d'inventer et de trouver d'autres ressources. Il souligne leur ténacité dans un environnement montagnard hostile, qui les a poussés à tirer parti de longs hivers rigoureux en développant le travail à domicile, puis à vendre les produits fabriqués bien au-delà de leur environnement de travail. C'est notamment le cas du textile et, bien sûr, celui de l'horlogerie.

Au fil des pages, on découvre ou redécouvre chaque pièce d'un puzzle qui a construit peu à peu la Suisse moderne, autour de chefs d'entreprises qui ont su, à chaque moment de l'histoire, tirer parti de la situation.

Souvent imbriqués les uns aux autres, des secteurs comme l'électricité, la mécanique ou les machines ont assis, au cours des derniers siècles, l'activité industrielle du pays face à ses concurrents. Le travail du coton et de la soie, expliqués dans le livre, mettent en valeur la capacité suisse à importer des matières premières pour les travailler sur place. Ces activités illustrent aussi l'aisance gagnée sur le terrain pour commercer dans le monde entier afin d'acquérir des matières brutes, les transformer puis les revendre. Il révèle la source de compétences reconnues dans les fusions et acquisitions, lesquelles ont donné naissance à des groupes tels que Nestlé ou Novartis.



**“Souvent imbriqués les uns aux autres, des secteurs comme l'électricité, la mécanique ou les machines ont assis au cours des derniers siècles l'activité industrielle du pays face à ses concurrents.”**

## Parcours d'exception

L'ouvrage retrace, à travers la saga des sociétés de *trading*, ce qui positionne aujourd'hui la Suisse comme une place majeure dans le commerce du sucre, du pétrole ou des céréales. De Winterthur à Genève en passant par Lausanne, les *traders* ont trouvé en Suisse un terrain où épanouir leurs activités.

A travers l'exemple d'Abraham-Louis Bréguet, parti à Versailles puis revenu en Suisse aux temps dangereux de la Terreur, avant de retourner à Paris où il fut accueilli à bras ouverts une fois la Révolution passée, l'auteur initie le lecteur au parcours exceptionnel de nombreux horlogers suisses jusqu'à ce jour.

Qui aurait pu penser qu'une montre en plastique – la Swatch – serait le sauveur de l'horlogerie suisse, s'interroge l'auteur ? Il reprend pas à pas l'histoire de cette industrie depuis son implantation par les huguenots français réfugiés en Suisse, jusqu'à la crise des années septante au cours de laquelle le secteur perdit quelque 60'000 emplois.

R. James Breiding déroule, page après page, les fils d'une réussite construite avant tout par des individus bien intégrés dans leurs cités-Etats fonctionnant en réseaux. Il relate aussi le peu d'attrait des Suisses pour un Etat central tel qu'il s'est développé dans les pays voisins, laissant ainsi place au goût d'entreprendre qui a perduré jusqu'à ce jour.

Reprenant les découvertes de l'industrie pharmaceutique telles que la vitamine C ou le Valium par des chercheurs suisses ou d'origine étrangère, l'auteur souligne la place prise aujourd'hui par cette industrie, sans cacher les défis qui s'offrent à elle dans un monde globalisé où le coût de la recherche-développement atteint désormais des sommets.

Il passe également au crible des domaines tels que le tourisme, les transports, la construction où les Suisses furent et sont encore nombreux à s'illustrer. Et, bien sûr, il consacre un chapitre aux banques et à la finance, rappelant bien à propos l'importance des familles patriciennes bernoises comme précurseurs de la banque d'investissement internationale actuelle et le rôle de la banque privée genevoise dans la gestion de fortune. **Succès oblige, le livre sera prochainement édité en chinois, avec, parmi les exemples de succès helvétique une description de la BCGE.** ■

Françoise Lafuma

## Un auteur américain et suisse

*“Swiss Made: The untold Story behind Switzerland's success”* est édité par Profile Books, 2013. Son auteur, R. James Breiding est diplômé de la Harvard Kennedy School et de l'IMD de Lausanne. Il fut, durant plusieurs années, correspondant pour *The Economist* en Suisse, directeur chez Templeton Investment Management et directeur de Rothschild Corporate Finance.

Il est le fondateur et le propriétaire de Naissance Capital, une société d'investissement basée à Zurich. Tout en rédigeant *Swiss Made*, il a travaillé au sein du Centre pour le développement international de l'Université de Harvard. R. James Breiding est de nationalité américaine et suisse.

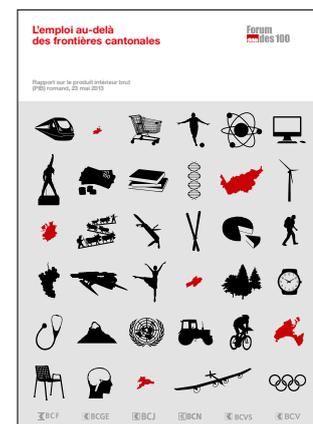
## Les études qui frappent

La Suisse romande, tout comme le reste du pays, a traversé sans trop de dommages les soubresauts d'une année 2012 marquée par la crise de la dette dans l'Union européenne, relève la dernière étude annuelle des banques cantonales romandes sur le PIB de la région. En 2012, le PIB des six cantons romands a progressé de 1% en termes réels et les perspectives sont réjouissantes avec des prévisions de croissance de 1.4% pour 2013 et 2.3% en 2014. La région romande contribue désormais pour un quart à la création de valeur en Suisse puisque le PIB romand – 135.6 milliards de francs en 2012 – pèse 24.7% du PIB suisse. Entre 2003 et 2013, ce poids est passé de 24% à 24.7% en raison du dynamisme économique marqué des six cantons romands.

Se penchant sur le thème de l'emploi au-delà des frontières cantonales, cette édition relève l'existence de quelque 80'000 pendulaires en Suisse romande, auxquels s'ajoutent 90'000 salariés résidant hors de Suisse. ■

*L'emploi au-delà des frontières cantonales, Rapport sur le produit intérieur brut (PIB) romand, les banques cantonales romandes, mai 2013.*

<http://www.bcge.ch/pdf/rapport-pib-romand.pdf>



En Suisse, le secteur financier génère une part importante du PIB et fournit des emplois à haute valeur ajoutée. Son utilité pour l'économie nationale dépasse toutefois ce seul apport. La revue du SECO tente de mieux la cerner, à travers cinq études. Le BAK Basel présente les effets macro-économiques qu'un secteur financier de grande taille crée au niveau régional. Le Centre de recherches conjoncturelles du Liechtenstein (KOF Liechtenstein) réévalue à la baisse la création de valeur du secteur financier et relève, dans un deuxième texte, que les entreprises, l'Etat et les ménages affichent une épargne excédentaire. L'Observatoire de la finance démontre qu'il est toujours possible de réaliser des investissements rentables en Suisse. Quant au Centre de recherches conjoncturelles (KOF) de l'EPFZ, il affirme qu'en cas de chocs de courte durée, les différents modèles d'entreprises du secteur bancaire n'ont que peu d'influence sur l'investissement de l'économie réelle en biens d'équipement. ■



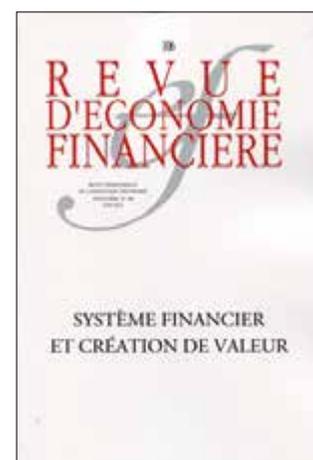
*Du capital financier au capital physique, La Vie économique, le Secrétariat d'Etat à l'économie, mai 2013.*

<http://www.dievolkswirtschaft.ch/fr/>

## Le livre à découvrir

La crise financière et les destructions de richesses qu'elle a provoquées ont conduit à une remise en cause des banques et des marchés. Les auteurs de *Système financier et création de valeur* y ont vu l'opportunité de se pencher sur l'utilité du système financier et sa capacité à créer de la valeur à travers les services fournis. Le rôle primordial d'intermédiation financière dévolu aux banques – elles transforment les dépôts des uns en crédits pour les autres et gèrent ainsi un risque sur la durée – est largement reconnu, de même que sa contribution à la croissance économique. Reste que les multiples innovations conçues pour faciliter le transfert des fonds, notamment via la titrisation et les produits structurés, ont rendu le système financier plus complexe et imposé la question de l'efficacité de sa gouvernance. Si cet ouvrage tente une réhabilitation de la finance internationale, il n'élude pas la problématique ardue de l'évaluation de la valeur créée par la finance dans son ensemble et de l'affectation finale de cette valeur entre les actionnaires, les sociétaires, les emprunteurs, les épargnants, les clients ou les financiers eux-mêmes. ■

*Système financier et création de valeur – Revue trimestrielle de l'Association d'économie financière n° 106, juin 2012. Ouvrage collectif sous la direction de Michel DIETSCH, de l'Institut d'études politiques (IEP) de Strasbourg et Philippe WAHL, président du directoire de La Banque Postale.*



# Amortir selon son profil de risque



Il est en général recommandé d'amortir sa dette hypothécaire de manière indirecte, c'est-à-dire en une fois à l'échéance du contrat et non pas au fur et à mesure. Mais la stratégie sera différente selon son profil de risque.

L'avantage du remboursement indirect est de maintenir à un niveau constant les intérêts jusqu'à l'échéance et donc les déductions fiscales qui leur sont liées. Mais cette méthode paraît un peu étrange, puisque les intérêts hypothécaires nets, c'est-à-dire après déductions fiscales, sont en principe supérieurs aux intérêts dégagés par un compte bancaire par exemple. Oui, mais... c'est sans compter les déductions fiscales permises dans le 3<sup>e</sup> pilier lié – compte de prévoyance ou assurance vie – pour accumuler les sommes à rembourser. Les montants économisés vont ainsi s'avérer nettement plus importants que le surplus d'intérêts débiteurs nets à payer. Concrètement, les déductions au titre du 3<sup>e</sup> pilier s'élèvent au maximum à 6'739 francs par an pour une personne affiliée à une caisse de pension, contre 20% du revenu déclaré à l'AVS pour un indépendant non affilié, mais au maximum 33'696 francs.

## Amortissement tous les cinq ans

On peut toutefois optimiser cette méthode d'amortissement, sachant que la loi autorise des remboursements partiels par le 3<sup>e</sup> pilier lié tous les cinq ans. De cette manière, on parvient à réduire la dette hypothécaire et, par conséquent, le surplus de coût qu'entraînent des taux d'intérêt hypothécaires plus élevés (moins les déductions fiscales qui leur sont associées) par rapport aux taux créanciers d'un compte de prévoyance par exemple.

Paradoxalement, cette solution optimale n'est pas forcément la meilleure. En effet, plutôt que de chercher à minimiser l'impact des intérêts hypothécaires en remboursant par palier, on peut, au contraire, chercher à profiter du différentiel entre les intérêts débiteurs et créanciers en tirant parti de rendements plus élevés à long terme sur les marchés financiers. Par exemple, si on place les montants accumulés du 3<sup>e</sup> pilier lié sur des fonds de placement contenant 40% d'actions.

## Cas pratique

Pour illustrer notre propos, prenons le cas suivant: supposons qu'un couple dégage un revenu élevé et est soumis à un taux marginal d'imposition de 35%. On rappellera que ce taux est celui de la dernière tranche d'imposition de ce revenu. En d'autres termes, on peut dire que, si ce couple réduit son revenu imposable de 1'000 francs, il aura 350 francs d'impôts de moins à payer.

Imaginons que ce couple a contracté un emprunt de 800'000 francs sur 15 ans, au taux d'intérêt de 3%, soit 24'000 francs (soit 3% fois 800'000 francs) par an. L'amortissement s'effectue au rythme de 1%, soit 8'000 francs par an. Si le couple procède à un amortissement indirect, il bénéficie, d'une part, de la déduction maximale liée à son versement; d'autre part, il profite de la déduction des intérêts hypothécaires du revenu imposable. Traduit de manière sonnante et trébuchante, cela signifie que les intérêts débiteurs lui permettront d'économiser un montant annuel d'impôts de 8'400 francs (soit 24'000 francs fois 35%). Au total, les intérêts hypothécaires effectifs ne lui coûteront que 15'600 francs par an (soit 24'000 francs moins 8'400 francs). Le taux d'intérêt effectif n'est ainsi pas de 3%, mais de 1.95% (soit 15'600 francs divisés par 800'000 francs). Il suffira donc au ménage de trouver un véhicule de placement atteignant ce modeste taux de rendement pour couvrir le coût des intérêts hypothécaires. Au-delà, l'opération devient bénéficiaire. ■

## Les questions soulevées par le choix du type d'amortissement

**Type d'amortissement:** Faut-il amortir de manière directe ou indirecte? Et si c'est de manière indirecte, par le biais d'un compte de prévoyance ou d'une assurance vie?

**Les risques à couvrir:** Si je choisis l'amortissement via un compte de prévoyance, aurai-je des risques à couvrir par ailleurs?

**Statut juridique:** Suis-je salarié ou indépendant, avec ou sans affiliation à une caisse de pension?

**Taux marginal d'imposition:** Quel est mon revenu imposable?

**Economies d'impôt:** Quelles seront les déductions fiscales maximales auxquelles j'aurai droit?

**Profil de risque:** Quelle est mon attitude vis-à-vis des marchés financiers?

**Optimiser son amortissement (1):** Le remboursement partiel en mode indirect correspond-il à mon profil de risque?

**Optimiser son amortissement (2):** Suis-je prêt à repousser le remboursement contractuel de mon hypothèque à la fin du contrat, pour investir les fonds ainsi épargnés sur les marchés financiers?

**En cas de questions, adressez-vous à votre conseiller BCGE.**

**Il vous répondra en s'appuyant sur le département de Conseil patrimonial et prévoyance de la BCGE.**

# Objectif : vaincre l'autisme

L'Association OVA est reconnue d'utilité publique depuis le 6 janvier 2009.

Elle est active dans les cantons de Genève et Vaud.

Elle œuvre pour la prise en charge et l'intégration des enfants atteints d'autisme.



## Objectifs :

- Donner aux enfants et adolescents atteints d'autisme un avenir meilleur
- Organiser et superviser la prise en charge comportementale des enfants et adolescents
- Accompagner et soutenir les familles touchées par l'autisme
- Organiser la formation des professionnels et des parents.

**L'Intervention Précoce Intensive (IPI)**, telle que recommandée par l'OMS est présente en Europe, aux USA, au Canada etc. A ce jour, OVA est le seul centre en Suisse proposant une telle intervention en un à un (un enfant, un éducateur), 30 heures par semaine. Le suivi de l'enfant est personnalisé, les procédures d'enseignement sont basées sur les principes de base de l'analyse du comportement. L'IPI n'est prise en charge ni par l'AI ni par les caisses d'assurance, bien qu'il existe plus de 600 études scientifiques internationales prouvant son efficacité.

L'association ne bénéficie d'aucune subvention. Elle fonctionne uniquement grâce à une participation des parents, aux dons privés et de fondations, aux actions caritatives et de recherche de fonds effectuées par OVA. Ces fonds récoltés doivent couvrir la masse salariale, les frais de fonctionnement du centre, le matériel pédagogique et ludique nécessaire à l'enseignement et la formation continue de professionnels.

**Le soutien et l'engagement de tous sont indispensables pour continuer à avancer et donner aux enfants une vraie chance; une vie digne d'être vécue.**

## L'autisme en quelques mots\*:

le trouble autistique, qui touche une naissance sur 100, fait partie des Troubles Envahissants du Développement (TED). Ils se caractérisent par des difficultés marquées dans trois domaines :

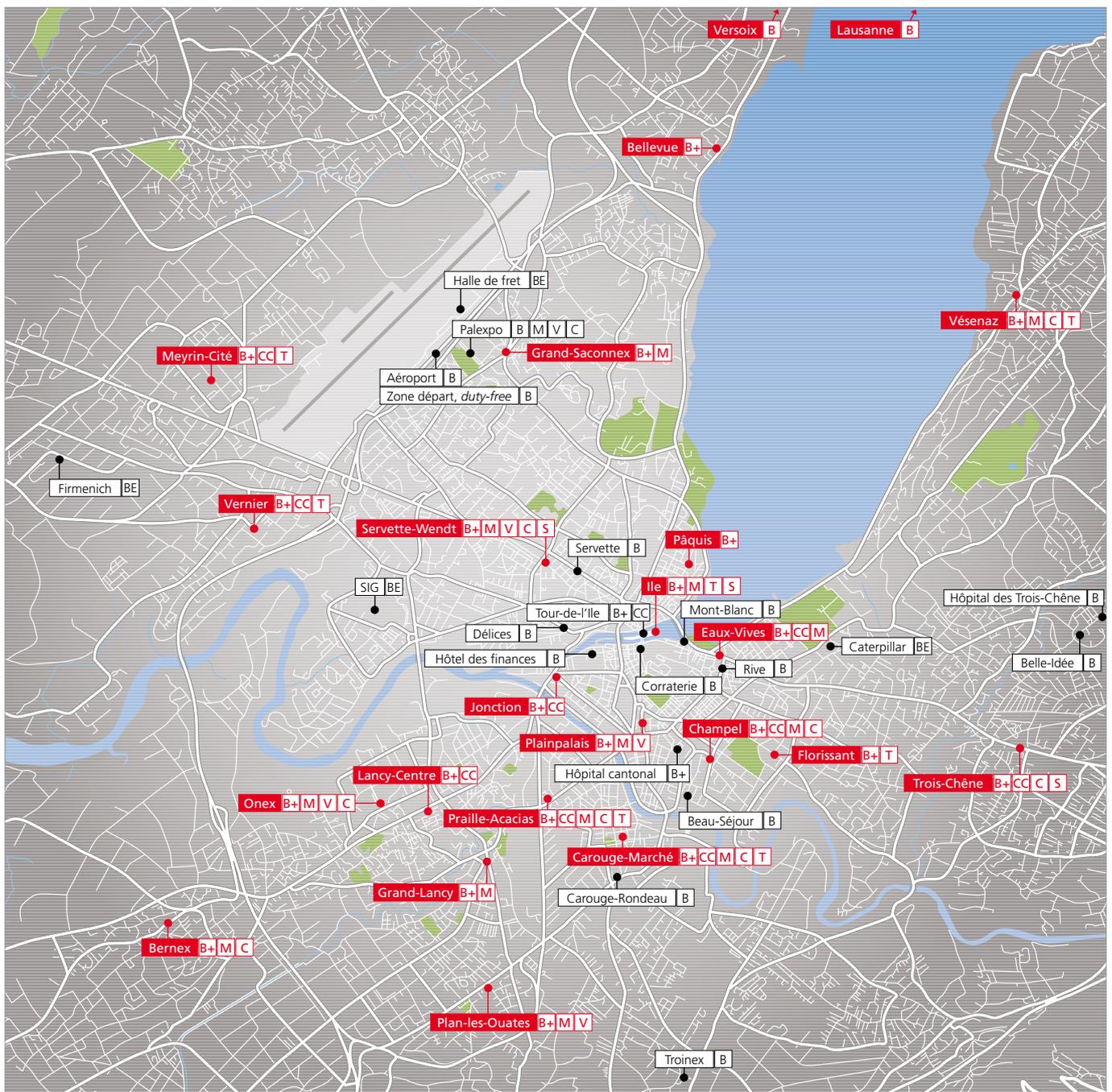
- Interactions sociales
- Communication
- Caractère restreint, répétitif et stéréotypé des comportements.

\* Source DSM-IV-TR, Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux, traduction française par J- Guelfi et al., Paris, 2003, 1120 pages

**FAIRE UN DON: BCGE – 1211 Genève 2 – IBAN CH41 0078 8000 T328 3246 3**

**Association OVA Autisme**  
**Association Objectif Vaincre l'Autisme®**

Association OVA - 13/15 av. du Mont-Blanc – 1196 Gland  
info@ovassociation.com – www.ovassociation.com



■ Agence BCGE  
 B Bancomat  
 B+ Bancomat permettant aussi le versement de billets en francs et en euros  
 BE Bancomat en entreprise, réservé au personnel ou à un public restreint  
 CC Cashcoin  
 M Monnayeur  
 V Versomat  
 C Changeomat  
 T Trésor permanent  
 S Ouverte le samedi de 9h00 à 12h00

## Présence à Genève

- Bellevue**  
Route de Lausanne 329  
Lu et ve 9h à 12h30, ma-je 14h à 17h30

---

- Bernex**  
Rue de Bernex 284  
9h à 17h30

---

- Carouge-Marché**  
Rue Saint-Victor 39  
9h à 17h30

---

- Champel**  
Avenue de Champel 45  
9h à 17h30

---

- Eaux-Vives**  
Rue Versonnex 13  
9h à 17h30

---

- Florissant**  
Route de Florissant 66  
9h à 17h30

---

- Grand-Lancy**  
Place du 1<sup>er</sup>-Août 1  
9h à 17h30

---

- Grand-Saconnex**  
Route de Ferney 169  
9h à 17h30

- Ile**  
Quai de l'Ile 17  
9h à 17h30

---

- Jonction**  
Boulevard Saint-Georges 2  
9h à 17h30

---

- Lancy-Centre**  
Route de Chancy 67  
9h à 17h30

---

- Meyrin-Cité**  
Rue De-Livron 19  
9h à 17h30

---

- Onex**  
Avenue du Gros-Chêne 14  
9h à 17h30

---

- Pâquis**  
Place de la Navigation 10  
9h à 12h30 et 14h à 17h30

---

- Plainpalais**  
Rue de Carouge 22  
9h à 17h30

---

- Plan-les-Ouates**  
Place des Aviateurs 5  
9h à 17h30

---

- Praille-Acacias**  
Route des Acacias 49  
9h à 17h30

- Servette-Wendt**  
Avenue Wendt 54  
9h à 17h30

---

- Trois-Chêne**  
Boulevard Saint-Georges 2  
9h à 17h30

---

- Vernier**  
Route de Vernier 219  
9h à 17h30

---

- Versoix**  
Route de Suisse 37  
9h à 12h30 et 14h à 17h30

---

- Vésenaz**  
Route de Thonon 45-47  
9h à 17h30

- Opérations en ligne**

---

- BCGE Netbanking (paiements)**

---

- BCGE 1816 (bourse)**

---

- Private Banking en Suisse**

---

- Genève**  
Quai de l'Ile 17

---

- Lausanne**  
Avenue de la Gare 50

---

- Zurich**  
Lintheschergasse 19

- Filiale et bureaux de représentation**

---

- BCGE (France)**

---

- Lyon**  
Place Louis-Pradel 20

---

- Paris**  
Rue de la Baume 5

---

- Annecy**  
Avenue Gambetta 46

---

- Hong Kong**  
Chater Road 18 – Central

---

- Dubai**  
Sheikh Zayed Road, Park Place

**058 211 21 00**  
**info@bcge.ch**  
**www.bcge.ch**

146 appareils automatiques de banquetterie sur 40 sites, la BCGE offre la gratuité des retraits aux bancomats de toutes les banques cantonales, soit le plus grand réseau de distributeurs automatiques de Suisse (1'600 bancomats).

