

PRISE DE PARTICIPATION

La Banque Cantonale du Valais se lance dans la gestion privée à Genève

L'établissement a pris 20% du capital de la Banque Genevoise de Gestion afin d'accélérer le développement de son activité de gestion privée.

«C'est comme une histoire d'amour avant un mariage: on ne sait pas trop qui a fait le premier pas.» Une image toute poétique utilisée par Christian Aleman, directeur de la Banque Genevoise de Gestion (BGG) et fils du fondateur de l'établissement, pour commenter le rapprochement avec la Banque cantonale du Valais (BCVs). Cette dernière a en effet annoncé hier la prise de participation de 20% du capital de la banque privée genevoise, spécialiste de la gestion de fortune qui emploie 22 personnes (lire le portrait ci-contre).

Désireuse d'augmenter ses parts de marché dans la gestion de fortune – qui constitue la deuxième source de revenu de la banque –, la BCVs cherchait depuis des années le partenaire de ses rêves, idéalement situé à Genève ou Zurich. C'est désormais chose faite. Mais pourquoi choisir la Banque Genevoise de Gestion? Bien sûr,

il y a les arguments habituels: l'établissement privé a une stratégie d'investissement similaire à celle de la BCVs, basée sur une approche traditionnelle et une proximité vis-à-vis de la clientèle. Mais surtout, «le nom, la marque de la BGG est très attrayant, tout comme son positionnement géographique dans la ville de Genève», souligne Jean-Daniel Papilloud, président exécutif de la BCVs.

«Rien n'est exclu quant au futur de notre participation»

Grâce à cette opération, dont les détails financiers n'ont pas été révélés, la BCVs entend développer des synergies opérationnelles et au niveau de la clientèle. Car si la banque, qui est cotée (dont le titre n'a quasiment pas bougé hier), possède sa propre structure pour la gestion de fortune en Valais, elle travaille aussi en réseau, sur un modèle d'architecture ouverte, avec notam-

ment Swisscanto ou La Foncière. Mais en devenant actionnaire de la banque privée genevoise, elle franchit une nouvelle étape du développement de son activité de private banking, en plein essor ces quinze dernières années. Ainsi, depuis 1993, date de la

transformation de la BCVs en société anonyme, jusqu'à fin 2008, les dépôts en gérance sont passés de 1 milliard à plus de 5 milliards de francs. Par ailleurs, ces cinq dernières années, les opérations de commissions et de prestations de service ont bondi

de 21 millions de francs à 30,3 millions de francs. Et malgré un contexte financier très difficile, il s'agit du deuxième meilleur résultat de son existence concernant les gains produits par son activité de gérance de patrimoine (record en 2007 avec 32,3

millions de francs), soit 48,8% de plus qu'en 2001. Une tendance qui permet à la banque de mieux équilibrer son compte résultat et que la direction entend consolider pour proposer dans les stations touristiques des conseils en matière de conseil en placements auprès des visiteurs étrangers qui, bien souvent, disposent d'une résidence secondaire dans la région. Ainsi la part des clients étrangers n'a cessé d'augmenter ces dernières années. Elle représente désormais 17% du portefeuille private banking, soit une augmentation de 32,3% entre 2001 et 2008.

Et le rapprochement avec la Banque Genevoise de Gestion devrait encore faire augmenter ces chiffres. Quant à savoir comment évoluera la participation de la BCvV dans la BGG, «tout dépendra du développement des activités», explique Jean-Daniel Papilloud. «Rien n'est exclu.» – (AP)

Une banque genevoise aux origines familiales

A l'origine il y avait le père, Anastasio Aleman. Le Genevois a fondé en 1968 une société de conseil financier. Vingt ans plus tard, il a lancé la Banque Genevoise de Gestion, «dans la plus pure tradition suisse» au cœur du quartier des Tranchées, visant exclusivement la gestion privée. Discretion oblige, la banque préfère ne pas donner de détails financiers sur l'opération et sur le changement d'actionariat.

Car, même si Christian Aleman, fils du fondateur de la BGG, est l'un des directeurs de l'établissement, il n'en demeure pas moins que seul son père peut parler du développement des activités. C'est effectivement ce dernier qui est le principal actionnaire de la banque au travers la BGG Holding, détenu à 61% par Anastasio Aleman et à 20% par Michel Cartillier, président du

conseil d'administration (également président du conseil d'administration de la Banque Safdié), selon le rapport annuel 2008. Les principaux actionnaires de la banque la dirigent donc au quotidien.

Ces derniers n'ont pas réussi à faire face à l'effondrement des marchés financiers. La société, qui emploie 22 collaborateurs, a vu son bénéfice net après amortissements, provisions et impôts atteindre 1,6 million de francs en 2008, en baisse par rapport à l'exercice précédent qui était de 2,3 millions de francs. Par ailleurs, la BGG a enregistré un retrait net d'argent de 161,88 millions de francs, selon le rapport annuel de gestion. Prudente, la banque a fortement accru ses liquidités. En décembre, elles représentaient 5,75 millions de francs, contre seulement 968.000 un an plus tôt.

WEGELIN

Un portefeuille blindé contre l'hyperinflation

«Aucun remède n'a été apporté», a déploré Christian Raubach, associé-gérant de la banque Wegelin. S'exprimant lors d'un séminaire sur les Family Office, organisé par Financial Events hier à Genève, le responsable de la gestion institutionnelle internationale a expliqué que les gouvernements peuvent injecter autant d'argent qu'ils le souhaitent dans l'économie, cela ne résoudra pas la crise actuelle. Pire, «nous évoluons vers un régime communiste dans lequel l'Etat contrôle directement ou indirectement les entreprises».

Le G20 doit pouvoir prendre des décisions douloureuses

Le renversement se traduit également dans les primes de risques. Ces dernières sont désormais moins élevées pour des sociétés comme Nestlé ou Novartis que pour les gouvernements américain et allemand. Un véritable chaos que la banque saint-galloise explique par le fait que les Etats ont été effrayés par la faillite de Lehman Brothers. Jusque là, ces derniers n'ont jamais «pratiqué de faillite dans le secteur financier». Or, cela devrait être possible, car dans un marché libre, c'est la punition à un comportement irresponsable. Aux dires de Christian Raubach, la G20 a manqué l'opportunité de soulever cette question, de même que celle de la dette souveraine astronomique. Le G20 doit donc aller plus loin et accepter de prendre des décisions douloureuses et nécessaires, assure le banquier. Ainsi, il est temps de réduire l'emploi de 30% à Wall Street, au lieu de le maintenir artificiellement. Autre recommandation, la Chine doit être pleinement intégrée dans les discussions également sous l'angle de ses responsabilités internationales. Et l'expert de mentionner le problème du yuan, encore sous-évalué. De même, les Etats, et en particulier les Etats-Unis doivent se pencher sur la racine du

problème: la question des subprimes. L'alliance des hypothèques et des GSE (government sponsored enterprises, comme Freddie Mac et Fannie Mae) crée un boom éternel du marché immobilier, ce qui constitue un grave problème.

Devises, actions et or: le trio gagnants

Pour l'heure, une question en particulier soulève certaines inquiétudes du marché. Comment les Etats pourront-ils rembourser les emprunts réalisés pour mettre en place les plans de relance? La monétisation de la dette, la dévaluation et le défaut font ressurgir le spectre de l'hyperinflation. Comment se prémunir contre la spirale des prix ou contre une faillite d'un Etat? Wegelin propose un modèle de portefeuille en trois parties basé sur la valeur intrinsèque pour résister à de telles catastrophes. Le premier tiers est constitué de réserves de changes. «Une diversification des monnaies permet de se couvrir en cas de faillite ou d'hyperinflation dans un pays», explique Christian Raubach. Les actions représentent le deuxième tiers. L'expert conseille des entreprises à faible endettement, avec des actifs tangibles (mines, énergie), des infrastructures importantes ou des marques fortes générant des bénéfices. Ainsi, Coca-cola continuera de vendre quoiqu'il arrive, assure l'associé-gérant de Wegelin. Ce dernier préfère cependant les actions aux obligations. Alors que les premières ont tendance à augmenter en cas d'hyperinflation, la dette des entreprises, elle, stagne. Ce qui peut sembler paradoxal mais qui a été récemment illustré par le cas du Zimbabwe. Enfin, le banquier recommande d'acheter de l'or (ou d'autres métaux précieux). A l'inverse, l'immobilier a été exclu du portefeuille, qui doit être absolument liquide, conclut l'associé de Wegelin.

NOUVELLE BANQUE EN LIGNE A GENÈVE

Keytrade Bank veut défier le leadership de Swissquote

La banque belge estime que la concurrence est peu agressive. Ce qui lui permet d'offrir des prix avantageux.

MATHILDE FARINE

Le cousin belge de Swissquote débarque à Genève. Les secousses que vit la place financière suisse n'ont pas freiné les ardeurs de Keytrade Bank, une banque en ligne d'origine belge qui compte bien défier le leader suisse du secteur. Arrivée discrètement en septembre dernier, elle a obtenu sa licence bancaire en février et commence à peine ses activités, lancées officiellement hier. Tout comme le groupe basé à Gland, elle propose à ses clients d'acheter et de vendre des actions et d'autres produits (fonds de placement, dérivés, changes...), appelés à être développés, moyennant une commission. Numéro un en Belgique, Keytrade Bank a estimé qu'il était temps «d'exporter son modèle éprouvé et populaire», explique Patrick Boulin, membre du comité de direction de la maison-mère. La Suisse, «place financière par excellence» apparaissait comme la destination idéale à plusieurs égards pour l'établissement qui est déjà présent au Luxembourg. Pour le directeur, le marché a d'ailleurs étonnamment été épargné par la concurrence étrangère - les «grands» comme Boursorama ne s'y sont pas implantés - alors que les banques venues d'ailleurs ont proliféré dès qu'il s'agissait de gestion de fortune.

La forte densité des gérants a alléché le groupe

La banque, qui cultive un côté non traditionnel avec des campagnes publicitaires aux thèmes insolites («la révolution bancaire Castro et Brejnev» par exemple) estime que le marché suisse est loin d'être mature en ce qui concerne le trading sur la toile.

«Le potentiel est de 200.000 clients et continue de progresser chaque année», explique Patrick Soetens, qui dirige la succursale suisse. A ce titre, la crise a aidé à faire évoluer les mentalités. Les clients, qui hésitaient à franchir le pas, l'ont souvent fait après avoir été déçus par les grandes banques. Et si l'attitude d'UBS et de Credit Suisse ont laissé de nombreux Suisses dubitatifs, les Belges ont vécu la même expérience, et peut-être même pire, avec les déboires de Dexia et de Fortis.

Des commissions 25% à 50% moins chères

Autre avantage de la Suisse, les prix sont encore très élevés, contrairement à la France par exemple, où la forte concurrence est réhibitoire pour les nouveaux entrants. «Nous pouvons proposer des prix en dessous de ce qui est pratiqué ici», déclare Patrick Soetens, qui éva-



Patrick Soetens, directeur de la succursale suisse de Keytrade Bank.

lue le rabais entre 25% à 50% en dessous de ce que proposent les acteurs suivant les produits. Côté chiffres, il s'en tiendra

d'ailleurs à révéler le nombre de clients du groupe, environ 90.000, contre un peu moins de 120.000 comptes à la fin 2008 pour Swissquote. Et le chiffre d'affaires: 58 millions de francs, contre 111,7 millions pour le leader suisse.

La banque appartient à Crédit Agricole depuis 2 ans

Keytrade Bank est né il y a une dizaine d'année de la combinaison d'experts de l'Internet et de la bourse. Coté, le groupe, qui de négociant en titre est passé à une banque de détail, voire même à un «supermarché financier en ligne», est finalement vendu à Crédit Agricole il y a deux ans. «Une manière de donner une assurance de stabilité financière aux clients et d'obtenir une masse critique», explique Patrick Soetens. Avant de souligner que l'indépendance de Keytrade Bank est toutefois complètement respectée.

Questions à Patrick Soetens

Responsable de la succursale suisse du belge Keytrade Bank

Les attaques contre le secret bancaire vous ont-elles fait hésiter à vous installer à Genève?

Non, nous sommes là pour attirer la clientèle locale et la présence ou non d'un secret bancaire ne change rien pour nous. De plus, la réputation de la place financière est restée intacte et elle dispose encore de grands atouts. Pour nous, un critère a été déterminant: la Suisse dispose d'un élément qui manque à la Belgique, une forte densité de gestionnaires. Ces derniers s'intéressent de plus en plus aux plateformes inter-

net «low cost» pour gérer les portefeuilles de leurs clients. Alors que ces derniers peuvent consulter leurs actifs à tout moment, les premiers bénéficient de tarifs plus avantageux.

Mais vous cherchez également à attirer la clientèle privée?

Oui et elle est particulièrement intéressante parce que les revenus sont généralement plus élevés que dans l'Union européenne et les résidents ont plus souvent accès à internet. Dans un premier temps, nous essayerons d'atteindre la clien-

tèle romande, par pragmatisme. Mais les alémaniques sont également dans notre collimateur.

Vous estimez pouvoir offrir des prix plus compétitifs, comment allez-vous vous y prendre?

Nous profitons bien sûr de l'expérience acquise sur nos systèmes existants. Et tout est automatisé et organisé de façon efficace, ce qui nous permettra d'être rentables assez rapidement.

Quand?

Je ne peux pas encore donner d'objectif précis.