

Le rappel bien perçu sur la place financière

RELATIONS SUISSE-FRANCE. La lettre du 10 février envoyée par l'Office fédéral de la Justice à la France est jugée appropriée et satisfaisante par les professionnels.

Un simple rappel des règles. C'est le message qu'a voulu transmettre l'Office fédéral de la justice dans son courrier adressé à la France le 10 février, révélé par le journal *Le Temps*. Même si l'autorité fédérale se défend d'avoir envoyé un message politique ou d'avoir défendu les banques, son initiative a été globalement bien perçue sur la place financière.

La lettre envoyée par l'Office fédéral de la justice (OFJ) le 10 février au Ministère de la justice français ne constituait pas «une réponse politique qui aurait été validée par les instances supérieures», précise Folco Galli, de l'OFJ.

Pour Michel Dérobert, ce rappel à l'ordre est «ap-

proprié, afin d'empêcher un pays de prendre l'habitude de convoquer des dirigeants bancaires suisses». Le directeur de l'Association de banques privées suisses (ABPS) estime que ce courrier «pourrait donner aux banques suisses une bonne raison pour ne pas répondre aux éventuelles futures convocations». Il reconnaît néanmoins que cette lettre n'a pas pour but de protéger les banques suisses: «elle rappelle les règles en matière de relations internationales et, ce faisant, protège un bien qui dépasse la seule profession de banquier».

Avocat de Reyl, Vincent Jeanneret approuve l'initiative de l'OFJ. «En qualité de praticien, j'ai pris

connaissance avec satisfaction de la décision de l'Office Fédéral de la Justice qui réaffirme clairement que les banques et banquiers suisses ne peuvent pas être poursuivis par un juge étranger pour blanchiment de fraude fiscale car cette infraction n'existe tout simplement pas dans la législation suisse. Cette position vient d'ailleurs confirmer ce que la Banque Reyl et ses dirigeants ont toujours déclaré, à savoir qu'ils ont agi de manière constante en conformité avec l'ensemble des règles de droit qui leur sont applicables. Cette décision ne pourra que nous aider à le faire reconnaître par les autorités françaises, sans préjuger bien sûr des nombreux autres arguments

que la Banque peut faire valoir en sa faveur». Vu l'actualité récente, certains auraient souhaité qu'un courrier similaire soit envoyé aux Etats-Unis. «La situation est différente aux Etats-Unis, où de nombreux intervenants sont actifs sur le dossier des banques suisses, avec des agendas politiques, poursuit Michel Dérobert. Les banques suisses sont prises dans une sorte de jeu entre le sénateur Levin et le Département de Justice. Il ne faut pas prendre au pied de la lettre tout ce qui est dit par ces intervenants, mais un durcissement ne peut être exclu.» L'OFJ n'a pas souhaité s'exprimer sur la nécessité d'envoyer un tel courrier à d'autres pays que la France ou si cela a été fait. (SR)

GROUPE PAX: forte hausse des marges

Le groupe coopératif Pax, qui coiffe la société cotée Pax-Anlage (Pax SA de Placements), a vu son bénéfice augmenter de 21,2%, à 40 millions de francs en 2013. Les fonds propres consolidés, hors minoritaires, ont progressé de 6,3%, à 493 millions. Le taux moyen de rendement du capital s'est amélioré, passant de 7,5% à 8,4%, indique le groupe bâlois. La filiale Pax Assurances a affiché une croissance de 60% de ses nouvelles affaires et augmenté ses primes brutes de 6,7%. Elles ont légèrement diminué dans la prévoyance professionnelle, avec une régression de 2,8% dans l'assurance collective. Mais des mesures ont été prises dès l'an dernier, et elles commencent déjà à porter leurs fruits, selon Pax. Le produit des placements de capitaux a augmenté de 26 millions de francs, atteignant 200 millions. Le ratio de solvabilité I s'est également amélioré, à 285%, contre 280% en 2012. Pax Assurances a attribué 30 millions au fonds d'excédents, un montant qualifié de «considérable» de 30 millions de francs.

BLAUSEE: Hildebrand entre dans le capital

Après la finance, Philipp Hildebrand se lance dans les parcs naturels. L'ancien président de la Banque nationale suisse (BNS) a pris le contrôle de Blausee avec le fondateur du Swiss Economic Forum, Stefan Linder, et le PDG du voyageur bernois Globetrotter Group, André Lüthi. Les trois hommes se partagent à parts égales la majorité des actions de la société gérant le parc naturel de l'Oberland bernois, jusqu'ici détenue par Arlette et Max Lienhard. Ce dernier conserve son poste de directeur général, à indiqué l'entreprise. «Après mon 70e anniversaire l'année dernière, je souhaitais régler ma succession», a déclaré Max Lienhard. — (ats)

PRETIUM: le bénéfice stable à 2,23 millions

Le groupe immobilier Pretium a réalisé en 2013 un bénéfice de 2,23 millions de francs, un chiffre stable par rapport à 2012 où le bénéfice s'élevait à 2,26 millions. Le produit d'exploitation, constitué exclusivement des recettes locatives, a augmenté de 10% à 4 millions, a annoncé le groupe coté à la bourse de Berne. Pour 2014, il table sur des recettes locatives stables. La hausse des produits des loyers s'explique par la construction d'un immeuble locatif à Frauenfeld pendant la période sous revue, ainsi que par un taux de vacance plus bas.

La cible potentielle va rester attrayante

NATIONALE SUISSE. Bonne rentabilité en Suisse et attractivité des spécialty lines.

PHILIPPE REY
ZURICH

Le groupe Nationale Suisse, qui a regroupé ses affaires vie individuelle Suisse et vie individuelle étranger, a réalisé en 2013 un résultat qualifié de très bon par le CEO Hans Künzle dans le secteur non vie en Suisse. En revanche, le secteur non vie étranger a été pénalisé par une dégradation substantielle du taux de sinistres. Cela a eu pour effet une perte de 28,2 millions de francs dans ce secteur-ci l'an dernier contre un bénéfice de 7,4 millions en 2012.

Globalement, Nationale Suisse a réalisé un bénéfice net consolidé en hausse de 1% à 104,5 millions de francs pour des primes brutes émises en léger recul du fait de l'assurance véhicules automobiles à l'étranger et des spécialités d'assurances (specialty lines) volatiles (surtout en ce qui concerne les activités Credit Life à l'étranger) mais rentables avec un ratio combiné net en dessous de 95%. Nationale Suisse maintient une politique sélective de souscription comme partie intégrante d'une gestion de cycle active. Le secteur vie s'est caractérisé par une croissance tenue pour réjouissante (+3,1%) grâce une gamme de produits renouvelée. Le bénéfice de ce secteur est passé de 14,2 à 18,3 millions de francs.

Le dividende proposé aux actionnaires est en nette hausse, à 2,50 francs par action, soit plus de 50% du bénéfice par action, dilué (4,74 francs). La politique en la matière

est une hausse du bénéfice par action, parallèlement à un payout ratio attractif. Le niveau actuel paraît fiable compte tenu du cash-flow et de la forte capitalisation du groupe, qui permet une croissance rentable. Le rendement des placements de capitaux a atteint 3,1% (3,2%), tandis que le rendement des fonds propres part du groupe s'est élevé à 11,3% (12,3%). Le capital propre (avant déduction des intérêts minoritaires) a progressé d'une année à l'autre de 894 à 956 millions de francs. Le ratio de solvabilité I s'est également inscrit en hausse à 275,9% (259,2%). Le ratio de solvabilité économique (SST ou Swiss Solvency Test) est largement dans le vert, selon Thomas Widmer, le directeur financier sortant.

Au vrai, Nationale Groupe, qui se traite sur le marché à 1,4 fois les fonds propres demeure une proie tentante pour les groupes Helvetia et Mobilière, qui détiennent respectivement chacun 17,70% et 19,17% des actions Suisse. Hans Künzle considère une participation égale à 20% ou en dessous comme amicale. Le but est de poursuivre son chemin de manière indépendante avec sa stratégie de spécialités en Suisse et à l'étranger tout en améliorant la rentabilité des affaires non vie traditionnelles à l'étranger, plus particulièrement en Belgique (où toutes les options sont examinées) et en Italie. La limitation des droits de vote à 5% sera maintenue. Nationale Suisse veut continuer avec détermination la stratégie

d'actionnariat de référence tout en poussant les coopérations fructueuses. Les actionnaires de référence ne sont pas représentés au conseil d'administration.

Le groupe a publié un ratio combiné net (hors charges pour participation aux excédents des assurés) de 93,1% (91,2% en 2012) dans les affaires non vie, dont 85,2% (87,6%) pour la Suisse et 114,1% (96,3%) à l'étranger.

La mise en œuvre de la stratégie de transformation est déjà très avancée en Allemagne, sous la direction de David Ribeaud, responsable des specialty lines et des pays étrangers. Cet ancien responsable de l'assurance auto de Zurich Insurance en Italie compte bien résoudre le problème de rentabilité insuffisante de cette activité. Le recul des primes dans les activités véhicules du secteur non vie étranger en 2013 n'a été compensée que partiellement par la croissance des specialty lines. Au sein de ces dernières, les évolutions positives des segments marine, art, direct et travel ne sont pas parvenues à compenser entièrement le recul des segments engineering et credit life.

En somme, les primes ont augmenté dans les activités specialty lines et non-véhicules et la hausse s'est révélée conforme à la stratégie dans les specialty lines. Un point crucial est la croissance des specialty lines dans des marchés émergents (Amérique latine, Asie et Turquie), tout en optimisant la croissance et la rentabilité sur les marchés européens existants. ■

Le conservatisme approprié

Conservatisme ne veut pas toujours dire trop prudent et donc pouvant manquer d'intéressantes opportunités. Nationale Suisse a manœuvré de manière dynamique et habile en vendant ses affaires d'assurance vie collective et en développant des spécialités rentables qui n'intéressent pas forcément les mastodontes de l'assurance. Même s'il doit encore résoudre le problème posé par les affaires d'assurance traditionnelles (véhicules à moteur en premier lieu) à l'étranger, il a déjà restauré une rentabilité et une solvabilité qui en font certainement une proie tentante pour Mobilière Suisse et Helvetia. Nationale Suisse est aujourd'hui fondamentalement un assureur non vie largement diversifié, alors que ses activités vie se concentrent sur les produits préservant le capital de façon moderne. Ce profil

intéresse à la fois Mobilière Suisse et Helvetia. A telle enseigne qu'une offre publique d'acquisition (OPA) semble vraisemblable avant la fin de 2014. Reste à savoir ce que feront Baloise (10,02% des actions) et Nürnberger Versicherungs (6,51%) de leurs titres. La valorisation actuelle à près de 1,4 fois les capitaux propres par le marché est cependant déjà élevée. Nationale Suisse ne donne sciemment pas de guidance au sujet de la rentabilité du capital propre. Car il existe deux façons de tenir un objectif en la matière: en augmentant le bénéfice net et/ou en diminuant les fonds propres. Le but est que ceux-ci croissent dans la durée, sans artifice d'aucune sorte. Une appréciation du capital est en effet préférable à une redistribution trop élevée de capital soumise à l'impôt sur le revenu. (PR)

Focus international pour le broker en ligne

STRATEO. La banque en ligne genevoise poursuit sa croissance axée sur le trading international.

ELSA FLORET

L'accès à dix-neuf places boursières internationales en ligne - dont treize européennes - est proposé par Strateo, filiale suisse du groupe belge Keytrade Bank, détenu par Crédit Agricole. «Grâce à notre maison-mère, membre d'Euronext, notre offre internationale est très développée ce qui nous permet d'offrir à notre clientèle suisse un large éventail de produits», explique Patrick Soetens, General Manager de Strateo. Malgré le ralentissement de croissance du courtage en ligne ces deux dernières années, Strateo a vu sa clientèle suisse augmenter de 17% l'année dernière.

Pour se différencier du market leader Swissquote - axé sur les cotations suisses - Strateo se positionne sur les valeurs européennes et nord-américaines. «Nous offrons le OTC-Bulletin Board (pink sheets), qui reste un produit de niche, mais qui représente quand-même 10% de nos transactions sur les marchés américains. C'est un produit qui nous différencie et qui attire des clients surtout à nos tarifs compétitifs», confirme Patrick Soetens. Sa politique de prix agressifs place Strateo en troisième position dans le récent test comparatif de tarifs de Moneyland.ch parmi dix-huit plateformes de courtage en Suisse. Son offre affiche des niveaux tarifaires de trois à quatre fois inférieurs à ceux des grands établissements bancaires suisses.

Au niveau de l'offre, Strateo propose aussi des outils de recherche et de conseils automatisés, ainsi que du Forex, des Futures ou des CFDs. Le nombre de fonds proposés aux clients est en revanche limité, par rapport à la concurrence, à 400 en Suisse, contre plu-



PATRICK SOETENS. «Nos clients effectuent 20 transactions par an contre 12 pour la moyenne suisse.»

sieurs milliers chez d'autres acteurs du secteur. Une seconde plateforme a été créée pour les 5% de clients qui optent pour des produits à plus grands leviers.

Depuis son implantation à Genève, il y a cinq ans, la banque en ligne touche une clientèle suisse majoritairement composée de résidents de nationalités suisse, française, italienne ou allemande. La clientèle institutionnels, composée de gérants indépendants, représente 20%. La clientèle suisse possède une culture du trading, en particulier dans la partie alémanique, qui représente la majorité des clients de Strateo. La dernière étude de l'Université de Zurich sur le sujet, montre que 38% des investisseurs en actions passent leurs ordres via Internet. Ce pourcentage atteint même 63% des moins de trente ans. Pour les plus de 60 ans, la part des utilisateurs pour les transactions en actions a plus que quadruplée en dix ans. «Nous estimons le marché potentiel en Suisse à 400.000 personnes dont 260.000 sont déjà actives sur le courtage en ligne», décrit Patrick Soetens, qui dirige une équipe d'une dizaine de personnes à Genève. Après le lancement des applications Ipad et Iphone en 2013 - en libre d'accès pour les non clients - Strateo lancera son application Android cette année. «Aujourd'hui nos clients consultent les cours sur les smartphones ou les tablettes. Nous pensons qu'à l'avenir, ils effectueront leurs ordres directement», précise Patrick Soetens. ■

DE KEYTRADE BANK À STRATEO

- 2013: 7.3 milliards d'euros d'avoirs clients, pour 181.000 clients en Suisse, Belgique, au Luxembourg, Pays-Bas.
- 2012: Keytrade Bank devient Strateo en Suisse
- 2011: Ouverture d'un bureau aux Pays-Bas
- 2009: Implantation de Keytrade Bank en Suisse
- 2005: Rachat de Keytrade Bank par Crédit Agricole
- 2002: Obtention de la licence bancaire en Belgique
- 1998: Création du courtier en ligne VMS-Keytrade en Belgique.