Point de mire
La plateforme suisse du Wealth Management
#76
Mai 2019

Nouveau format

INTERVIEW

Jean-François Fiammingo

«La tendance à la consolidation du secteur bancaire va se poursuivre»

Page 10

WEALTH MANAGEMENT

Productivité La clé du moral des gestionnaires d'actifs et de fortune

Page 14

INVITÉ DE LA RÉDACTION

Nicolas Goneţ Une force à amplifier : la place financière lémanique

Page 17

GÉRANTS INDÉPENDANTS

Coworking Une solution adéquate pour une gestion de fortune indépendante

Page 38

REYL

WWW.REYL.COM

WEALTH MANAGEMENT

ENTREPRENEUR
& FAMILY OFFICE SERVICES

CORPORATE ADVISORY
& STRUCTURING

ASSET SERVICES

ASSET MANAGEMENT

Tout est sans cesse à réinventer*

En vue de son 25e anniversaire, Point de Mire a réglé son horloge sur celle de son temps pour vous offrir le premier e-magazine dédié aux professionnels de la gestion de patrimoine en Suisse. Tous les trimestres, vous aurez rendez-vous avec nos invités, nos chroniqueurs et l'ensemble de la rédaction pour un tour d'horizon complet des réflexions d'experts, des innovations et des plus pertinentes tendances en matière de gestion privée, de gestion d'actifs, et de prévoyance. Sans oublier le coaching, une nouvelle rubrique qui s'inscrit dans notre identité depuis la création de notre revue : vous conseiller, vous donner des outils et des solutions pour combiner performance et résilience dans la durée. Des points de veille sur la réglementation financière et les évolutions des fintech viendront au fil de l'eau enrichir notre sommaire.

A l'issue du cycle des quatre numéros que nous partagerons avec vous en 2019, nous recueillerons en fin d'année vos avis et suggestions à travers une enquête de lectorat de manière à ce que Point de Mire continue de vous assurer un moment de lecture unique et mémorable.

Nous sommes honorés de vous compter parmi nos lecteurs, et comptons sur chacune et chacun d'entre vous pour passer le mot : ensemble, soyons le Point de Mire des professionnels de la finance helvétique.

Anne Barrat

* Paul Éluard, *Le Phénix*

Sommaire

3

ÉDITORIAL

Anne Barrat
Tout est sans cesse à réinventer

6

NEWS

Au programme:
Sucre, charbon, digital, prévoyance, égalité, vin, et automobile

10

INTERVIEW

Jean-François Fiammingo
Point de vue sur le marché banquaire suisse

14

POINT SUR...

Wealth management

17

INVITÉ DE LA RÉDACTION

Nicolas Gonet
Une force à amplifier: la place financière lémanique

18

FINANCE

Marché suisse
Eleanor Taylor Jolidon & Martin Moeller

20

FINANCE

Marché européen
Emmanuel Chapuis

22

UN POINT C'EST TOUT

Thomas Veillet
5G et fin des dinosaures

24

FINANCE

Marché immobilier
Dan Amar

26

FINANCE

Marché asiatique
Quentin Fitzsimmons

28

POINT PRÉVOYANCE

Roxane Ecoffey
La responsabilité individuelle

30
FINANCE
Marché américain
David Ross

32
FINANCE
Marché obligataire
Antony Vallée

34
FINANCE
Private Equity
Anton Sussland

36
POINT FORMATION
Frederick Kermisch
Comment utiliser les mauvaises performances

38
SOLUTIONS
Co-working
Une alternative idéale pour les GFI

40
TRANSFERTS
Acteurs
L'actualité des nouveaux postes

Direction
Nathalie Praz

Rédaction en chef
Anne Barrat

Maquette graphique
Aline Deschenaux

Graphisme
Bravo Communications

Traduction
Fastnet Translation

Crédits photos
Florence Jacquinot

Ont participé à ce numéro:

Nicolas Gonet
Eleanor Taylor Jolidon
Martin Moeller
Thomas Veillet
Emmanuel Chapuis
Dan Amar
Anton Sussland
Quentin Fitzsimmons
Roxanne Ecoffey
Frederick Kermisch
Antony Vallée

Point de Mire
Rue du Mont-Blanc 4
Cp 1148
1211 Genève 1
+41 78 921 91 98
info@pointdemire.ch
www.pointdemire.ch

Revue fondée en 1995

linkedin.com/company/point-de-mire
twitter.com/pointdemire_ch

Le coût caché du sucre

La règlementation accrue et les évolutions des habitudes de consommation imposent aux entreprises de s'adapter.

Au cours de ces 50 dernières années, l'obésité et d'autres pathologies liées au syndrome métabolique ont progressé à un rythme vertigineux. Candriam a publié ce mois une recherche qui présente le sucre comme le nouveau facteur de risque majeur pour les entreprises du secteur de l'alimentation et des boissons. Il apparaît de plus en plus clairement que le sucre représente désormais la principale cause d'obésité. Les études menées par l'Organisation mondiale de la santé (OMS) indiquent en effet que le sucre constitue un facteur déterminant essentiel de la masse corporelle. Malgré ces constatations, le développement de régimes alimentaires malsains a progressé à grande échelle. La consommation de sucres ajoutés et de graisses a considérablement augmenté et l'on estime désormais que plus d'un tiers de la population mondiale est en surpoids et que 13% de la population est obèse.

Les coûts liés à ces conditions sanitaires ont désormais atteint des niveaux sans précédent pour la société. Selon les estimations, ce sont 1 à 2 % du PIB mondial qui sont dépensés pour atténuer les coûts sanitaires occasionnés par les mauvais régimes alimentaires. Afin de réduire ce fardeau, les organisations internationales et les gouvernements nationaux ont commencé à développer des politiques et des règlementations visant à réduire la consommation de sucre et à augmenter la transparence concernant les ingrédients, de façon à lutter contre la présence de sucre «caché» dans les produits alimentaires. De plus, les consommateurs, entraînés principalement par les «millennials», sont de plus en plus préoccupés par la qualité de leur alimentation et adoptent des habitudes de consommation plus saines et souvent exemptes de sucre. Le secteur de l'alimentation et des boissons est donc particulièrement exposé aux tendances en matière de règlementation et de consommation, lesquelles pourraient représenter une menace pour leurs profits et leur part de marché.

L'étude de Candriam identifie le sucre comme un risque majeur pour le secteur de l'alimentation et des boissons et propose un cadre d'analyse dynamique pour comprendre l'exposition au sucre des sociétés présentes en portefeuille.

Les participations sont évaluées par rapport à leur expostion géographique à des marchés disposant d'une règlementation en matière de sucre déjà établie ou attendue et par rapport au contenu en sucre de leurs portefeuilles de produits, reflétant la conviction que la nutrition constitue un moteur sous-jacent de la croissance et de la profitabilité futures. Wim Van Hyfte, Global Head of Responsible Investment and Research chez Candriam, commente: «En tant qu'investisseurs, nous nous efforçons d'intégrer à l'analyse des sociétés les risques ESG qui ont le potentiel d'affecter, parfois de manière substantielle, les perspectives financières des sociétés. A l'inverse, de nouvelles opportunités commerciales surgissent pour les sociétés offrant des solutions innovantes pour atténuer les risques ESG. Le cas du sucre, représentant à la fois un risque et une opportunité, illustre bien cette polarité.»

L'étude est disponible sur le site :

https://www.candriam.fr/fr/professional/market-insights/highlighted/sugar/le-cout-cache-du-sucre/

Prévoyance : du nouveau pour les propriétaires

PensExpert, leader sur le marché suisse de la prévoyance individuelle, offre désormais la possibilité d'investir le 100 % de son avoir de libre-passage (contre 50 % auparavant) dans le fonds hypothécaire IST 2 afin de financer son bien immobilier. Une telle stratégie de placement permet aux assurés propriétaires de bénéficier d'une croissance à long terme plus importante des avoirs de prévoyance et d'avantages fiscaux plus intéressants que les prêts hypothécaires bancaires ou d'assurances. Les spécialistes de PensExpert à Lausanne vous conseilleront selon votre situation.

https://pens-expert.ch

3 + 27

Le Valais décroche trois grandes médailles d'or et pas moins de 27 médailles d'or lors du prestigieux concours Mondial de Bruxelles qui s'est tenu cette année à Aigle. Plus de 9'000 vins étaient en compétition. Le secteur des vins suisses se portent donc à ravir. Peut-etre l'occasion d'y investir...

Les ventes d'automobiles électriques ont maintenu leur rapide croissance en 2018: + 82 % aux Etats-Unis et + 33 % en Europe.

Fin du charbon

ODDO BHF Asset Management décide d'exclure le charbon de ses investissements durables.

ODDO BHF Asset Management s'engage à exclure les investissements liés au charbon de tous ses portefeuilles intégrant des critères ESG (Environnement, Social et Gouvernance). Plus précisément, l'objectif est d'exclure toutes les entreprises minières dont le chiffre d'affaires lié au charbon est supérieur à 5%. Ce seuil est fixé à 30% pour les compagnies productrices d'électricité. Selon l'Agence internationale de l'énergie (AIE), environ 30% des émissions mondiales de CO_2 en 2017 proviennent de la combustion de charbon. Outre un niveau élevé d'émissions de CO_2, l'extraction et l'utilisation de charbon entraînent des conséquences environnementales et sociales négatives, par exemple la pollution de l'eau et des sols ou encore la mise en danger de la santé humaine. «Il est de plus en plus clair que le charbon se trouve aussi dans une impasse d'un point de vue économique, explique Nicolas Jacob, Responsable de la recherche ESG. Si les réglementations continuent à durcir les restrictions d'émissions de CO_2, la majorité des réserves prouvées de charbon ne devrait tout simplement pas être exploitée, ce qui causera des pertes financières estimées à plusieurs centaines de milliards de dollars.»

S&P Global Ratings a confirmé la note de référence à long terme 'AA-' de la Ville de Genève. La perspective associée à cette note reste 'stable'. Cette note indique une solide capacité de la Ville à honorer ses obligations financières.

Conférence pour sentir le pouls digital de la banque en Suisse

Dix ans après le début de la crise bancaire mondiale, la place financière suisse est confrontée à un nouveau défi de taille. Le moteur de cette nouvelle évolution est la numérisation croissante du secteur bancaire. La question de la numérisation revêt une importance cruciale pour la Suisse. Et on ne saurait sous-estimer ses conséquences sur l'un des secteurs économiques les plus importants – voire le plus important – du pays. C'est pourquoi le Swiss Finance Institute (SFI) s'est associé à zeb, un cabinet renommé de conseil en stratégie et en gestion, afin de dresser dans le cadre d'une étude exclusive un état de situation de la numérisation dans le secteur bancaire suisse. Cette conférence vous donnera un aperçu succinct des principaux enjeux dans ce contexte et du niveau de maturité numérique des banques suisses par rapport au reste de l'Europe.

L'événement aura lieu le **11 juin dès 18h15 à la FER-Genève.** Il est en français et est ouvert gratuitement au public. Une inscription est nécessaire sur le site de la FER.

Égalité hommes-femmes

Mirova lance un fonds d'investissement dédié à l'égalité entre les femmes et les hommes.

Fort du succès de son premier fonds actions thématique à impact social - Insertion Emplois Dynamique - qui soutient la création d'emplois en France, Mirova poursuit son ambition d'allier performance financière et impact social. Ce mois, Mirova a lancé un nouveau fonds actions thématique dédié à l'investissement dans des entreprises favorisant l'égalité entre les femmes et les hommes et la représentation des femmes au sein des instances dirigeantes des entreprises: Mirova Women Leaders Equity Fund. Ce fonds investit, sur un univers global, des sociétés performantes et engagées en faveur de la diversité. Des indicateurs qualitatifs et quantitatifs ont été développés pour évaluer la robustesse de leur démarche.

Pour compléter le dispositif, Mirova a mis en place un partenariat unique avec le Comité ONU Femmes France (www.onufemmes.fr). La société s'engage à reverser une partie des frais de gestion du fonds au Comité ONU Femmes France, pour financer les actions d'ONU Femmes en faveur de l'autonomisation des femmes. Ainsi, Mirova contribuera pleinement à la réalisation de l'Objectif de Développement Durable n°5 défini par l'ONU: parvenir à l'égalité des sexes et rendre autonomes toutes les femmes et les filles. «Ce partenariat ambitieux et innovant avec Mirova constitue un levier efficace en faveur de l'amélioration de la condition des femmes à travers le monde» déclare Pascale Bracq, Vice-Présidente du Comité ONU Femmes France. «La finance, sur tous ses champs d'intervention et d'influence, a un rôle primordial à jouer pour soutenir l'autonomisation des femmes et l'égalité des chances.»

Ce fonds répondra également aux exigences de Mirova en matière de prise en compte des enjeux de développement durable. Comme tous les produits de Mirova, cette stratégie adopte une démarche d'investissement durable et cherchera à obtenir le label ISR. Son portefeuille s'inscrira dans une trajectoire 2 degrés, en ligne avec l'objectif fixé par l'Accord de Paris sur le Climat. «Nous sommes convaincus que les investisseurs, institutionnels et particuliers, sont en demande de solutions d'investissements claires, à impact démontré et appuyées sur des rationnels économiques forts. La diversité et l'égalité entre les hommes et les femmes s'inscrivent parfaitement dans ce cadre. Il s'agit d'une priorité sociale et économique.», assure Philippe Zaouati, Directeur Général de Mirova.

Soliane Varlet est la gérante de Mirova Women Leaders Equity Fund. Elle bénéficie de 18 ans d'expérience dans la gestion d'actifs et 13 ans au sein du groupe Natixis.

lemania plp
pension hub

Solution romande de libre passage

Dépôt de libre passage pour maintenir une épargne de prévoyance dans un programme d'investissement basé sur les indices LPP.

T 022 338 18 18
www.hublemania.ch

Prestataire prévoyance

fllp fondation lemania de libre passage

Gestionnaires de fortune agréés

GONET BANQUIERS 1845

PLEION GESTION DE FORTUNE

MIRABAUD 1819

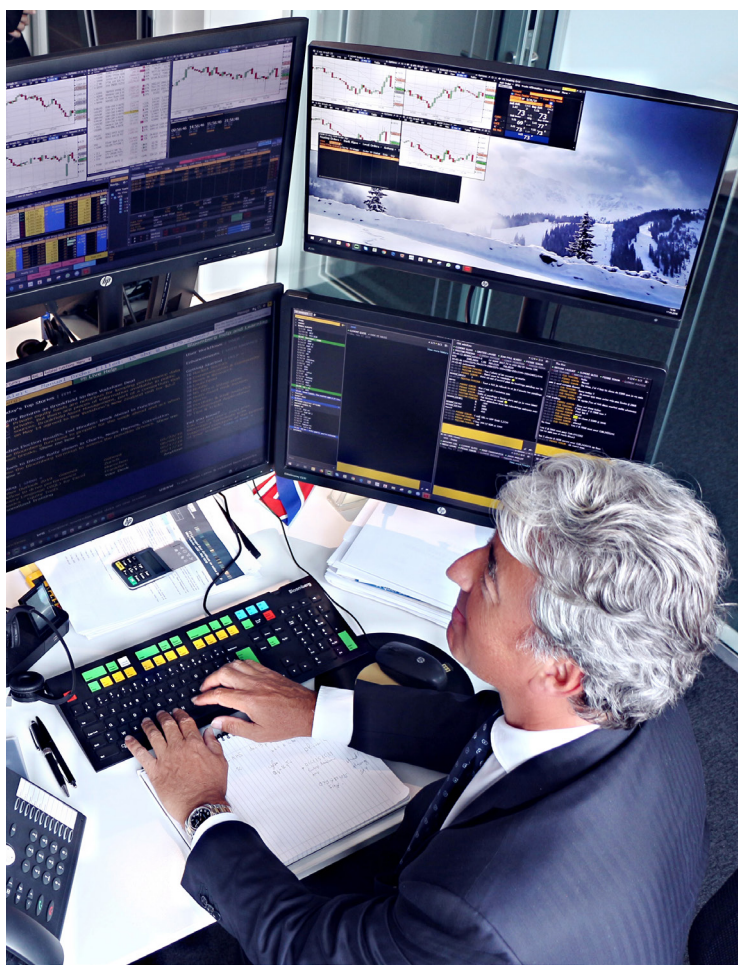
photo : © Fotolia – Celeste Clochard

Jean-François Fiammingo

« Les GFI continuent et continueront à prospérer grâce notamment à des clients qui se détournent d'une gestion industrielle et standardisée pratiquée par les banques. »

Jean-François Fiammingo a rejoint UCAP Wealth Management Suisse en 2018 après avoir passé plus de 20 ans au sein de l'Union Bancaire Privée (UBP). Entre consolidation, marchés boursiers, survie des banques, pression sur les marges et gérants de fortune indépendants, il nous livre son regard personnel et sans concession sur l'avenir du secteur bancaire suisse et, plus particulièrement, celui de la place financière genevoise.

« L'Armageddon que tous attendaient lors de l'abandon du secret bancaire n'as pas eu lieu »



« Avec l'arrivée de Boris Collardi chez Pictet, nous verrons si cette stratégie de croissance organique va perdurer... »

Comment voyez-vous le paysage bancaire suisse et genevois?

Malgré une réduction progressive du nombre d'acteurs, il existe encore un peu plus de 130 banques actives dans la gestion privée en Suisse dont plus de la moitié ont moins de 5 milliards de francs d'actifs sous gestion, ce qui est extrêmement faible et correspond plus à la taille d'un grand gérant indépendant aujourd'hui. D'autre part, les résultats publiés récemment par certains banquiers, qui ont pourtant plus de 5 milliards sous gestion, peinent à être positifs dans un environnement boursier qui leur est pourtant favorable. Ces performances limitées sont assez surprenantes et pourraient devenir préoccupantes dans un contexte de marchés plus difficile.

Les petites banques subissent encore plus fortement que leurs grandes sœurs l'accroissement des coûts liés aux contraintes règlementaires qui se durcissent régulièrement, et certaines banques étrangères qui se sont implantées en Suisse avec des structures relativement importantes ont dû fermer ou se faire racheter, n'arrivant pas à faire face à la réduction impressionnante de la masse sous gestion.

Par conséquent, j'estime que la tendance à la consolidation du secteur bancaire va se poursuivre. Cependant, cette poursuite de la consolidation ainsi que son rythme vont dépendre fortement de l'évolution des marchés.

Dans quelles mesures les marchés vont-ils influencer la consolidation des banques privées?

Tant que nous sommes dans un environnement de marchés boursiers favorables comme nous le vivons depuis dix ans (dernier trimestre 2018, mis à part !), même les petites entités bancaires — si elles sont bien gérées au niveau des coûts — pourront survivre. En effet, avec des marchés haussiers, les actifs continuent de s'accroitre « automatiquement » et les marges, même si elles tendent à se réduire, restent tout à fait convenable grâce aux volumes de transactions soutenus. Les petites banques suisses qui existent depuis 100 ans ou plus, l'ont d'ailleurs prouvé .

Cette situation est-elle viable sur le long terme pour les petites banques?

Tous les cinq ans, des banquiers « visionnaires » répondent à cette question par la négative. Pourtant, j'aime à rappeler que nous parlions déjà de cette disparition des petites banques en 2000, puis à nouveau en 2008-2009 quand on pensait que c'était la fin du monde pour l'industrie bancaire helvétique. Dix ans plus tard, la Suisse a perdu un certain nombre de clients, entraînant effectivement une réduction du nombre de ces petits

établissements. Mais nombreux sont ceux qui subsistent, et cela avec des actifs sous gestions limités. Si des clients ont quitté nos banques, la masse sous gestion globale n'a elle, pas diminué, au contraire, elle a légèrement augmenté.

Le portefeuille moyen d'un client privé, qui était de l'ordre de 1,5 million de francs au début des années 2000 est bien supérieur aujourd'hui ; une grande partie des petits comptes ayant quitté la Suisse. Cependant, il n'y a pas eu l'Armageddon que tous attendaient lors de l'abandon du secret bancaire. Par contre, une forte pression sur les marges s'est fait ressentir, les grands comptes rapportant moins que les petits en raison notamment de la concurrence internationale.

Une poursuite de la consolidation plus soutenue serait-elle une favorable à la place financière suisse ?

Je n'en suis pas certain. Qui dit consolidation, dit en général uniformisation. Vous allez avoir des banques plus importantes qui vont absorber ces petites structures et les dénaturer en modifiant leur ADN. La clientèle qui choisit une banque de 5 milliards de francs n'a vraisemblablement pas besoin du renom d'une UBS par exemple. Elle cherche autre chose comme un gestionnaire plus proche, plus « stable », plus à l'écoute... Une qualité de services qui peut parfois se perdre lors du rachat d'un petit par un gros. Tout le monde se gausse de dire que les intégrations de banque se passent très bien. Certes. Mais dans les faits, en terme de masse sous gestion, 1 + 1 cela ne fait pas 2 ni 2,5. En réalité, 1 + 1 fait plutôt 1,5-1.6. Ces pertes de masse, au final ne se révèlent pas trop grave, car elle sont compensées par des réductions de coûts notamment dans les départements de support (informatiques, back-office, légal, compliance, etc.).

Si ces consolidations sont rentables pour les acheteurs et renforce leur propre situation, je ne suis pas persuadé que l'absorption de petits établissements par des banques plus importantes donne nécessairement une réelle valeur ajoutée à la clientèle et profite à la réputation du service bancaire suisse.

Les rumeurs de rachat et fusions sont légions et récurrentes, qu'en pensez-vous?

Les rumeurs sont nombreuses (peut-être un peu moins ces derniers mois) mais les rachats et fusions l'ont été également ces dernières années ! Durant mes vingt et un ans à l'UBP, j'ai souvent entendu, en interne comme à l'extérieur d'ailleurs, ce genre de rumeurs nous concernant. Mais l'UBP est clairement une banque que nous pouvons placer dans la catégorie des « acquisiteurs » sur la place genevoise, suisse et internationale. Elle a une position de force et un réel savoir-faire en la matière avec plus d'une dizaine d'acquisitions ces trente dernières années. Cette croissance externe est d'ailleurs au cœur de sa stratégie. D'autres établissements sont des potentiels grands acquisiteurs également, comme Safra Sarasin et Julius Baer. Mais ces grosses maisons sont-elles encore intéressées aujourd'hui, par l'acquisition d'établissements de 3-4 milliards en Suisse ? Je n'en suis pas certain.

Vous ne citez pas Lombard Odier et Pictet comme acheteurs potentiels, pourquoi?

Ces établissements ont une volonté forte de croissance organique. Et dans le cas de Pictet en particulier, cette stratégie lui a brillamment réussi. En trente ans, la banque a fait aussi bien, voire mieux, que des établissements comme Julius Baer et/ou UBP dont la croissance provient principalement des acquisitions. Cependant, avec l'arrivée de Boris Collardi chez Pictet, nous verrons si cette stratégie de croissance organique va perdurer...

A mes yeux, ces deux stratégies de croissance (organique ou par acquisition) ont chacune montré, dans les faits, leur efficacité et il sera intéressant d'observer leur prochain développement.

Et du côté des proies, qui voyez-vous?

Aujourd'hui, n'importe quel établissement de moins de 20 milliards d'actifs sous gestion est potentiellement à risque. Si l'un d'entre eux commence à perdre de l'argent, alors que son métier de base est d'en gagner, cela deviendrait extrêmement délicat par rapport à sa clientèle; ce qui pourrait l'inciter à se vendre ou à fusionner. À ce jour, et cela grâce aussi à la bonne tenue des marchés boursiers, ces banques gardent la tête hors de l'eau, mais si les marchés devaient freiner ou se retourner sur le moyen-long terme, nous reverrions une accélération des achats, fusions, et

donc une consolidation du secteur bancaire.

Quel grand défi attend les banques suisses ces prochaines années?

La digitalisation et la robotisation d'une certaine partie des activités de service sont au centre des transformations de l'industrie bancaire et les banques Suisses n'en seront pas dispensées. Mais en ce qui nous concerne, il ne faudra jamais oublier ce qui a fait notre réputation au niveau bancaire, à savoir la qualité et la personnalisation du service ainsi que la préservation des avoirs de notre clientèle. A vouloir trop « industrialiser » ce métier, nous courrons le risque de perdre ce qui a fait notre réputation. En clair, je pense que notre plus grand défi sera celui de faire face à un environnement prolongé de marchés financiers baissiers (à la japonaise pour ainsi dire). Cela peut paraître abstrait aujourd'hui et difficile à intégrer dans une stratégie de développement mais dans un monde transparent et extrêmement « mobile », pensez-vous que les clients resteront longtemps si les qualités qui les ont convaincus de venir et/ou de rester venaient à disparaître ? Permettez-moi d'en douter.

Dans un tel contexte, les banques ayant trop « uniformisé » leur offre de service risquent gros, sans compter les conséquences sur les marges bénéficiaires qui s'en trouveraient réduites d'autant.

Dans cette hypothèse, qui s'en sort le mieux?

Probablement les gérants de fortune indépendants (GFI) ! Ceux-là mêmes dont certains établissements bancaires annonçaient la mort, causée par la pression des nouvelles réglementations existantes et à venir, il y a encore peu de temps.

Je pense, au contraire, que les GFI continuent et continueront à prospérer grâce notamment à des clients qui se détournent d'une gestion industrielle et standardisée pratiquée par les banques.

Par ailleurs, pour les banques, être dépositaires de la clientèle de gérants externes, représente plutôt un bon business (vecteur de Marketing « gratuit », couts limités et bonne rentabilité et risques réduits en terme de gestion).

Cependant, pour survivre, le gérant externe doit bénéficier d'un support soutenu afin de délivrer un service et une qualité de gestion qui puisse rivaliser avec les banques. Le client de 50 millions ne se contentera pas d'une « simple relation de confiance » avec son gérant indépendant, il voudra des conseils à la hauteur, donc davantage professionnalisés et offrant une panoplie de service également à l'international.

Il est cependant clair qu'une grande partie de « petits » GFI (globalement ceux inférieur a Frs 100 millions sous gestion, et ils sont nombreux !) probablement disparaitrons ces prochains 3 ans et il y a fort à parier que ce sera au profit de leurs banques dépositaires qui sont les interlocuteurs les plus aisés pour une transition « naturelle ».

Bio

Jean-François bénéficie de plus de 35 ans d'expérience dans les services financiers et la banque privée.

Depuis 2018, il est Managing Director de UCAP Wealth Management (Switzerland) S.A.

Auparavant, Il a passé 21 ans à l'UBP dont plus de 18 ans en tant que Membre de la Direction Générale, responsable d'une partie de la gestion privée et de l'activité de Tiers Gérants.

Avant de rejoindre l'UBP, Jean-François a été responsable du département Gestion de fortune indépendante au Credit Suisse Genève de 1995 à 1997 et à la BSI Lugano où il a occupé divers postes à l'international dans le domaine de la banque d'entreprise et de la banque privée.

Jean-François a passé l'essentiel de sa carrière à traiter avec une clientèle internationale dans le domaine du Private Banking tant en Suisse (Lugano et Genève) qu'à l'étranger (Hong Kong en particulier).

Il bénéficie également d'une large expérience en corporate et trade finance acquise à New York puis en Suisse.

Wealth management

Améliorer la productivité, la clé du moral des gestionnaires d'actifs et de fortune

Les gestionnaires d'actifs et de fortune sont moins optimistes qu'ils ne l'ont été, sans surprise : les marges se réduisent, l'environnement se complique, les perspectives macro-économiques sont loin d'être au beau fixe. Une lueur d'espoir éclaire ce tableau morose, les gains de productivité possibles, condition de la rentabilité du secteur.

Les gestionnaires d'actifs et de fortune sont moins optimistes qu'ils ne l'ont été, sans surprise : les marges se réduisent, l'environnement se complique, les perspectives macro-économiques sont loin d'être au beau fixe. Une lueur d'espoir éclaire ce tableau morose, les gains de productivité possibles, condition de la rentabilité du secteur.

Pour les entreprises traditionnelles de gestion d'actifs et de fortune, le développement des investissements passifs et la réduction de leurs frais ont été le principal bouleversement de ces dernières années. À mesure que les distributeurs rationalisent leur gamme au profit des fonds passifs liés à des indices et à des produits à frais réduits, tels les fonds smart beta, la productivité devient un problème clé. Et ce, alors même que les actifs sous gestion continuent d'augmenter. D'autres facteurs renforcent la pression sur la base des coûts : la mondialisation du secteur, qui a complexifié les opérations sur ces marchés, l'absence de coordination des réglementations régionales et mondiales, les faiblesses de la technologie existante, incapable de produire les informations nécessaires pour satisfaire les besoins internes. Sans oublier les caprices de la volatilité sur les marchés financiers sans fin en vue ou encore les conséquences des tensions géopolitiques, telles que les négociations commerciales sino-américaines et le Brexit, qui pourraient entraîner un ralentissement économique mondial synchronisé. Rien d'étonnant à ce que plus du tiers des personnes interrogées prévoient un ralentissement de la croissance économique mondiale en 2019, révèle la 22e édition de l'enquête annuelle auprès des dirigeants d'entreprises de gestion d'actifs et de fortune menée par PwC dans le monde; et seulement un tiers ont déclaré qu'ils étaient «très confiants» des perspectives de revenus de leur société en 2019 — leur niveau le plus bas en cinq ans.

Point sur...

Trois mesures phares pour améliorer la productivité

Technologie, alliance et talent sont les trois piliers de la stratégie la plus adaptée pour faire face à l'ensemble de tendances négatives pour l'industrie de la gestion d'actifs et de fortune, et relever le défi de la profitabilité.

L'amélioration de la gestion passe par une meilleure gestion des données, qui permet d'être plus rapide, plus intelligent et plus réactif aux conditions du marché. Il est temps de mettre fin à une décennie ou plus d'investissements technologiques trop spécifiques et non coordonnés, qui trop souvent ont créé des îlots de données au sein de l'entreprise. Les systèmes informatiques complexes et disparates ont maintenu les coûts élevés. Il s'agit d'adopter une plate-forme intégrée de bout en bout qui assure le partage fluide des données et des informations de manière transparente dans toute l'entreprise, permettant aux gestionnaires d'exploiter plus rapidement les connaissances du marché et les commentaires des clients, et de fournir les outils de reporting et d'analyse des évolutions des activités commerciales. De telles plates-formes introduisent des innovations numériques qui améliorent considérablement l'efficacité et l'efficience, en particulier dans des domaines à coûts élevés tels que le front office. Les gestionnaires d'actifs et de fortune en sont conscients, plus de 90% d'entre eux considérant l'intelligence et la technologie comme un potentiel énorme pour leur entreprise.

Reste ä franchir le pas, abandonner le statu quo, ainsi qu'à accompagner les développements technologiques en élevant le « QI numérique » des effectifs à travers des mesures de formation, d'incitations et une communication adéquate. Sans quoi les inefficacités intrinsèques ou les vieilles pratiques de travail qui n'ajoutent aucune valeur, mais augmentent la complexité, perdureront. Un exemple à suivre, celui des gestionnaires qui utilisent des applications d'évaluation pour permettre à leurs employés de contrôler eux-mêmes leur aptitude numérique, et d'utiliser des outils d'autoapprentissage pour atteindre leurs objectifs, ou bien investissent dans des accélérateurs numériques de formation approfondie hors site, qui permettent ensuite aux employés de partager et d'intégrer les compétences acquises avec le reste de l'organisation.

Les alliances sont un second axe pour faire face aux pressions exercées sur les coûts, tout en acquérant des compétences dans de nouvelles classes d'actifs ou concluant des alliances de distribution qui permettent de pénétrer de nouveaux marchés.

SI les fusions et acquisitions se sont multipliées ces dernières années dans le domaine de la gestion d'actifs et de fortune, une autre tendance s'est développée, grâce à laquelle des gestionnaires novateurs obtiennent les mêmes avantages et économies d'échelle sans toutefois avoir les inconvénients de ces opérations lourdes. : il s'agit de coentreprises, d'accords de back-office pour ou encore d'acquisitions partielles (qui ressemblent à du private equity). Les coentreprises, avec des fintech notamment, sont un bon moyen d'accéder à de nouvelles compétences, à une diversification géographique et de produits, à des opportunités de distribution réciproque. In fine, un peu moins du tiers (29 %) des gestionnaires disent s'attendre à une fusion avec une autre entreprise au cours des 12 prochains mois, ce qui semble faible compte tenu des pressions auxquelles le secteur est confronté, près de la moitié (41%) recherchent des alliances stratégiques ou des coentreprises.

La gestion des talents, enfin. Soutenir les talents est essentiel, non seulement parce que les nouvelles technologies changent les compétences dont les sociétés de gestion d'actifs et de fortune ont besoin, mais aussi parce que le personnel a un rôle déterminant à jouer pour aider l'entreprise à franchir un nouveau cap de productivité et d'efficience. Alors que ces sociétés se battent les meilleurs talents, il est crucial qu'elles investissent dans le développement de ressources solides, dans les domaines de la conduite du changement et de l'analyse commerciale notamment, grâce à de véritables campagnes de formation pour améliorer les compétences techniques de leurs meilleurs employés, qui personnes connaissent bien l'organisation. Ce n'est qu'en augmentant également la productivité de la main-d'œuvre existante que les entreprises pourront réaliser d'importants gains d'efficacité et passer au niveau supérieur. Alors que les dirigeants des sociétés de gestion d'actifs et de fortune sont bien conscients de leur besoin d'accroître leurs effectifs, plus de la moitié (55 %) des répondants à l'enquête de PwC regrettent qu'il soit de plus en plus difficile d'engager du personnel.

Évoluer avec succès et s'adapter à la nouvelle donne dépendra non seulement de la façon dont les gestionnaires d'actifs et de fortune gèrent les nouvelles technologies, les alliances, l'acquisition et talents, mais, aussi et surtout de la manière dont ils combineront ces trois axes stratégiques pour devenir plus productifs.

20%
des frais pourraient être réduits dans le secteur des fonds communs de placement d'ici 2025 (sur une base pondérée en fonction de l'actif)

Pour en savoir plus :
https://www.pwc.ch/en/publications/2019/PwC_2019_CEO_AMWReport.pdf
« Global CEO Survey », PwC. 2019.

«

Près de la moitié des gestionnaires d'actifs et de fortune recherchent des alliances stratégiques ou des co-entreprises

Un tiers des gestionnaires d'actifs et de fortune sont « très confiants » des perspectives de revenus de leur société en 2019, niveau le plus bas en cinq ans

»

15%
seulement des gestionnaires d'actifs et de fortune sont satisfaits des données collectées sur leurs clients

Adapter sa prévoyance à long terme pour valoriser son patrimoine

Les assurés de PensUnit bénéficient d'un important potentiel de rachat. La Fondation collective PensUnit vous offre une grande flexibilité, une transparence totale et un potentiel de rendement élevé à long terme dans le développement de la prévoyance retraite.

PensUnit offre un maximum d'avantages aux employeurs plus âgés et aux cadres supérieurs en particulier, qui cherchent avant tout à accroître leur potentiel de rachat et à pondérer leurs choix en matière de placement.

A qui profite PensUnit ?
– Personnes exerçant une activité lucrative indépendante
– Entrepreneurs
– Cadres et membres de la direction

PensUnit Votre prévoyance Bel-étage sur mesure

PensExpert SA
Avenue de Rumine 33 CH-1005 Lausanne
Tél. +41 21 331 22 11 Fax +41 21 331 22 12
info@pens-expert.ch www.pens-expert.ch pens-expert-blog.ch

PensUnit Fondation collective
Kauffmannweg 16 CH-6003 Lucerne
Tél. +41 41 226 15 15 Fax +41 41 226 15 10
info@pensunit.ch www.pensunit.ch

Nicolas Gonet

Une force à amplifier : la place financière lémanique

CEO de la banque Gonet & Cie SA qui atteindra l'an prochain le cap des 175 ans, Nicolas Gonet représente la 5ème génération d'une famille de banquiers. Diplômé en SES de l'Université de Fribourg, ayant parfait sa formation bancaire à New York, Londres et Luxembourg, il rejoint en 1997 l'entreprise familiale à Genève, en devient associé en 2003 et dirige dès 2008 le développement des activités et l'élargissement du Groupe Gonet.

La place financière lémanique - avec Genève en son centre - constitue un biotope d'expertises et d'expériences financières sans équivalent en matière de gestion de fortune privée. Il est bon de le rappeler et de le revendiquer alors que notre industrie est en pleine mutation et confrontée à des défis importants. Non pas pour se rassurer ou s'autocélébrer, mais pour prendre la mesure de nos atouts et les activer dans la grande compétition qui se joue à l'échelle de la planète entre métropoles financières.

La plupart des banques, d'origines diverses, romandes ou étrangères, de tailles très différentes, actives sur de nombreux marchés et souvent présentes hors de Suisse, ont fait preuve d'une capacité de résilience insoupçonnée depuis 2008 pour mieux se redéployer et se développer, en encaissant les coups d'une crise financière sans précédent et en intégrant ses conséquences réglementaires. La vigueur des gérants de fortune indépendants ne se dément pas : des acteurs puissants émergent, renforçant la légitimité et la crédibilité d'un statut qui a toute sa place dans la géographie financière, cela en dépit de pronostics autant pessimistes que récurrents. L'importance des avoirs ainsi gérés constitue une force d'attraction puissante et naturelle pour de multiples acteurs actifs dans l'asset management, la technologie ou le conseil.

Il y a deux façons, complémentaires, de renforcer encore cette place et de la promouvoir. D'une part, bien sûr, continuer d'agir pour le maintien de conditions-cadre attractives et pour faire en sorte que nos spécificités soient prises en compte au niveau des instances fédérales régissant l'activité bancaire et financière. D'autre part, et c'est l'objet de ce propos, de rejoindre nos forces chaque fois que cela est possible pour augmenter la valeur ajoutée des uns et des autres. Le « tout transparent » vers lequel se dirige progressivement et inéluctablement notre activité de gestion de fortune, en matière d'accès aux prestations, de performance ou encore de prix, ne peut que nous inciter les uns et les autres à coopérer plutôt qu'à cohabiter.

> « L'air du temps n'est plus au secret mais à l'ouverture. »

Ce qui était il y a quelques temps encore considéré comme audacieux, voire téméraire, devrait devenir la norme : partager des bonnes pratiques, mettre en commun certaines capacités, échanger nos réflexions, tout en préservant l'identité et l'ADN de chacun. Nous savons le faire et des plateformes en témoignent dans des domaines aussi divers que la philanthropie, la prévoyance professionnelle ou la fintech. La place financière lémanique se prête à une telle dynamique vertueuse, pour elle-même, pour chacun de ses acteurs et naturellement pour les clients.

Marché suisse

Par

Eleanor Taylor Jolidon

Martin Moeller

Co-Head Swiss & Global Equities, Union Bancaire Privée (UBP)

En raison du ralentissement de la croissance dans certaines grandes régions (Europe et Chine par exemple) et le retour de mesures protectionnistes aux États-Unis et au Royaume-Uni, le FMI a revu à la baisse sa prévision de croissance du PIB mondial en 2019, de 3,7 % à 3,3 %. La croissance du BPA 2019 de l'indice MSCI AC World ressort actuellement à + 4 %, mais le risque de nouvelles révisions à la baisse menace toujours. Dans ce contexte, les investisseurs en actions devraient privilégier les entreprises exposées aux tendances structurelles de la croissance mondiale et/ou les sociétés de qualité supérieure enregistrant des résultats opérationnels de bonne facture.

Dans la mesure où de nombreuses entreprises suisses font office de chefs de file dans certains secteurs de niche et/ou proposent des produits et des technologies incontournables, elles sont moins sensibles aux questions de guerre commerciale, des craintes liées au Brexit et à un ralentissement de la croissance mondiale. La Suisse continue à offrir un environnement stable et favorable aux entreprises. La croissance du PIB prévue par la Banque Nationale suisse (BNS) pour 2019 devrait rester proche de 1,5 % et la faible inflation (inférieure à 1 %) contribuera à maintenir la croissance de la consommation privée (+1,6 %). En outre, dans le sillage de la BCE, il est peu probable que la BNS relève ses taux en 2019, ce qui devrait alléger les pressions haussières pesant sur le franc suisse au cours des prochains mois. Ces dernières années, malgré la fermeté de la devise et la faiblesse historique du taux de chômage, les entreprises helvétiques ont réussi à réduire le coût unitaire du travail. La main-d'œuvre suisse est l'une des plus actives et productives en Europe. Le niveau élevé des salaires attire des travailleurs qualifiés et le nombre moyen d'heures travaillées était de 42,6 heures par semaine en 2018, le deuxième volume horaire en Europe après l'Islande (42,9 heures)[1]. Le monde des entreprises bénéficie également d'un puissant actionnariat familial, en particulier sur le segment des petites et moyennes capitalisations. Le capital de trois petites et moyennes entreprises suisses sur quatre est détenu par les familles fondatrices et ces entreprises familiales emploient près de 40 % de la main-d'œuvre du pays[2].

Si la Suisse est mieux connue pour ses grandes entreprises dont l'empreinte est internationale (comme Nestlé, Roche et Lafarge Holcim), l'univers des petites et moyennes capitalisations abrite également de nombreux leaders mondiaux.

A l'image des grandes entreprises suisses, ces dernières bénéficient d'une exposition géographique très diversifiée, contrairement à leurs concurrentes européennes ou américaines qui se focalisent davantage sur leur marché intérieur. Les petites et moyennes entreprises suisses génèrent en effet près de 45 % de leur chiffre d'affaires aux États-Unis et dans les pays émergents, dont la croissance du PIB devrait être supérieure

à celles des autres régions cette année, environ 30 % en Europe (hors Suisse) et moins de 25 % sur leur territoire national[3].

Le SPI Extra, l'indice de référence des petites et moyennes capitalisations suisses, présente également une bonne diversification sectorielle, avec les secteurs Industriel et Technologies de l'Information bien plus représentés que dans l'indice SPI. En 2010, 2011 et 2017, le secteur industriel est celui qui a le plus contribué à la croissance du PIB suisse, tout en apportant une contribution positive lors des autres années depuis la crise financière mondiale[4]. Le risque de concentration de l'indice SPI Extra est également bien plus faible dans la mesure où les trois principales valeurs n'en représentent que 15 %, alors que Nestlé, Novartis et Roche représentent plus de 50 % de l'indice plus large SPI. Enfin, les petites et moyennes capitalisations ont toujours été créatrices de valeur et peuvent aujourd'hui se targuer d'afficher l'un des taux de rendement du capital investi (CFROI) les plus élevés au monde.

Leur bilan présente un endettement relativement faible, avec des ratios dette nette/fonds propres de 20 %, contre une moyenne de 72 % pour les entreprises américaines. Grâce à ces caractéristiques, l'indice SPI Extra surperforme largement les grandes capitalisations suisses et les marchés actions internationaux sur le long terme.

Le ratio cours/bénéfices de l'indice SPI Extra a baissé de près de 25 % en 2018, passant de 24,3x en début d'année à 19,7x, un niveau inférieur à sa moyenne historique pour la première fois depuis trois ans. A fin avril 2019, le ratio a regagné sa moyenne autour de 20,5x. La prime de valorisation entre les petites et les grandes capitalisations, après avoir atteint un pic de plus de 50 % mi-2018, est retombée à 36 % fin 2018, les investisseurs s'étant tournés vers les grandes capitalisations défensives lors du 4e trimestre 2018 en raison de l'augmentation de la volatilité. Cette prime était de 34 % à fin avril 2019.

Les prévisions de bénéfices des entreprises helvétiques ont été révisées à la baisse au 4e trimestre 2018. Toutefois, la dynamique des bénéfices s'est inversée depuis janvier 2019 et les secteurs des services aux consommateurs, de la santé et de l'industrie de l'indice SPI Extra ont vu leurs perspectives de BPA rebondir. Les actions suisses devraient dans leur ensemble enregistrer une croissance positive de leur BPA autour des 8 % en 2019 et parmi elles, une croissance des BPA plus élevée encore pour le SPI Extra.

Une sélection de valeurs différenciée et flexible

L'équipe actions suisses et globales adopte une approche différenciée pour évaluer la rentabilité économique d'une entreprise (notre système de valorisation repose sur les rendements sur investissements - le CFROI - et non sur les bénéfices comptables des entreprises). Cette approche lui permet de jauger la capacité d'une entreprise à créer de la valeur tout au long de son cycle de vie et de se positionner par conséquent en fonction des conditions du marché. Les entreprises capables de créer de la valeur sur la durée grâce à des ratios CFROI élevés et stables ont tendance à surperformer (en valeur relative) les entreprises cycliques ou en phase de restructuration lors des périodes d'incertitudes sur les marchés. Compte tenu des risques de révisions à la baisse des bénéfices en 2019, il convient de privilégier les entreprises de grande qualité les moins exposées à ce risque grâce à la visibilité élevée qu'elles offrent.

L'équipe actions suisses et globales reste optimiste à l'égard du marché actions suisse en 2019 du fait de son exposition aux opportunités offertes par la croissance mondiale. Avec une croissance prévue du BPA autour de 8 %, un rendement du dividende de 3 % et un environnement domestique stable, les actions suisses continuent à offrir aux investisseurs du monde entier des perspectives de performance très intéressantes.

1 EU28/EFTA Comparaison par pays. SFSO Swiss Labor Force Survey.
2 Credit Suisse,The Comapny is a family affair. July 2017
3 Bloomberg Finance LP, UBP.
4 BFS, National Swiss Accounts – 2010-2017.

Marché européen

Par

Emmanuel Chapuis

Gérant ODDO BHF Génération

Emmanuel a commencé sa carrière en tant qu'analyste financier chez Goldman Sachs pour ensuite devenir gérant actions pendant 6 ans chez CM-CIC AM. En 2005, il rejoint ODDO BHF AM ou il devient Co-Responsable Global des Actions Fondamentales et gère le fonds ODDO BHF Génération depuis 2007.

Après une année 2018 difficile nous sommes plus confiants pour 2019, tout en restant attentifs à certains risques toujours très présents. On observe un ralentissement de la croissance européenne (croissance revue de 1.9 % à 1.3 % pour 2019) et de la croissance du commerce mondial. Cependant, les politiques des banques centrales restent accommodantes et les taux d'intérêt sont encore en train de baisser suite aux inflexions dans les communications de la BCE et de la FED. Ces dernières devraient continuer à mener une politique monétaire favorable aux marchés. Nous n'imaginons donc pas, pour le moment, un atterrissage violent de ce côté-là.

Les vrais problèmes pourraient venir des risques politiques. Avant le récent regain de tension entre la Chine et les Etats-Unis, nous avions observé cette année un relatif apaisement sur la menace de guerre commerciale, le Brexit ou la situation en Italie. Après le pessimisme de la fin d'année 2018, les investisseurs ont repris confiance. Les discussions actuelles entre les Etats-Unis et la Chine peuvent inquiéter et le marché a réagi fortement, mais c'est sans encore savoir si cela va se concrétiser en de nouvelles menaces pour les perspectives de croissance mondiale. Il faut garder à l'esprit que des inquiétudes sur la question du commerce entre les Etats-Unis et l'UE pourraient prendre le relais. Nous restons également vigilants en ce qui concerne le Brexit, même si la probabilité d'un Brexit dur semble avoir baissé.

Bonne nouvelle pour les stock-pickers, les marchés actions, qui étaient très fortement focalisés sur ces risques politiques en 2018, se sont recentrés sur les fondamentaux cette année. De plus, la baisse de l'année dernière, alors que les résultats des entreprises étaient globalement stables, a permis un retour sur des niveaux de valorisations en ligne avec les moyennes historiques (small cap), voire en dessous (large cap). Cela a conduit à un rattrapage de valeurs et de secteurs qui avaient été injustement punis. Par exemple, nous avions souffert de notre positionnement sur le secteur de l'automobile. Ce secteur, qui a vu une compression de ses multiples de - 45 % en moyenne en Europe en 2018, est reparti à la hausse en 2019. Le maintien de nos principales convictions a été payant. Cette confiance retrouvée s'illustre également par la surperformance depuis le début d'année des secteurs cycliques par rapport aux secteurs plus défensifs.

Principales convictions pour 2019

Il faut rester sur ses gardes car le retour de la volatilité est tout à fait possible. Après de tels chocs sismiques, il y a souvent de nouvelles secousses. Historiquement nous privilégions une approche prudente à plusieurs niveaux. Une surpondération sur les secteurs créateurs de valeur et diversifiés dans l'exposition géographique de leur business (Consommation, Santé, Technologie) et une sous-pondération

sur les secteurs peu créateurs de valeur et/ou purement domestiques (Finance, Energie). Nous privilégions également des investissements sur des entreprises familiales, avec un caractère assez défensif par nature : stratégie à long-terme, plus faible recours à la dette (préférence pour la capacité d'autofinancement) et des investissements constants. Enfin, nous nous concentrons sur l'analyse fondamentale, la recherche de société rentable tout au long du cycle et sur le potentiel de génération de cash-flow. Cela nous permet d'être confiants sur la création de valeur à long-terme, et ce, quel que soit l'environnement de marché.

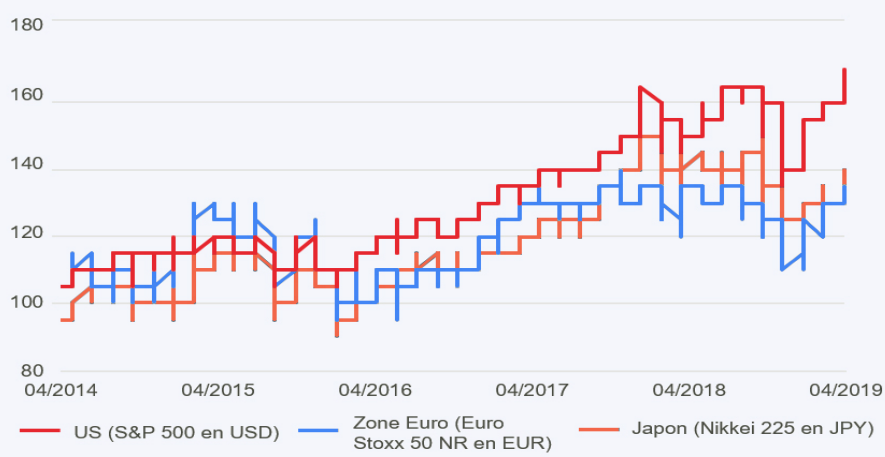
Plus particulièrement, une de nos principales convictions d'investissement pour 2019 est le secteur des pneumatiques. Notre thèse d'investissement est que ce secteur est potentiellement plus ro¬buste que les constructeurs automobiles classiques (revenus récurrents et de grandes barrières technologiques à l'entrée) et qu'il devrait être le bénéficiaire des tendances structurelles du marché automobile (hybridation/électrification, sécurité active et passive, réduction des émissions...). Par exemple Michelin et Continental sont parmi les principales positons de notre fonds sur les entreprises familiales européennes.

Immobilier : une opportunité intéressante

Nous sommes également confiants sur l'immobilier coté. Notre équipe dédiée considère que c'est une opportunité d'investissement intéressante, notamment dans l'environnement de marché actuel, étant donné les vertus défensives de cette classe d'actifs. Selon notre analyse, les fondamentaux de l'immobilier européen demeurent solides et bénéficient de tendances positives sur les loyers et les taux d'occupation. Nous privilégions les actifs dits « alternatifs » sur les segments de l'hôtellerie, la santé, les résidences étudiantes ou la logistique. Le niveau de valorisation justifie également de s'y intéresser puisque les foncières cotées d'Europe Continentale affichent aujourd'hui des décotes par rapport à la valeur de leurs actifs nets réévalués de l'ordre de 12 % malgré un rendement du dividende de l'ordre de 4.5 %.

De manière opportuniste, nous sommes aussi positifs sur le secteur bancaire en 2019. La solvabilité des banques est solide, les bilans assainis, et les ajustements réglementaires globalement connus, si bien que le besoin de capitaux frais à l'échelle du secteur sont désormais très limités. Nous estimons que le secteur devrait renouer avec son potentiel de croissance.

Performance du marché actions sur 5 ans



Un point c'est tout !

5G et fin des dinosaures

Thomas Veillet

Fondateur du site Investir.ch et Chairman de Silogika

Thomas Veillet est tombé dans la finance quand il était petit. Il n'a pas beaucoup grandi depuis, mais il s'est mis à écrire des chroniques sur la bourse. Puis en plus de la bourse, il a commencé à écrire sur les voitures. Hyperactif de nature, il fait un peu de tout, un peu partout. Loin d'avoir un avis sur tout, il écrit pour divers magazine financiers ou pas, mais garde toujours un pied dans la finance. Un seul mot pour le qualifier ? Décalé.

Je vais être franc avec vous, je suis un très mauvais geek. Pour moi, la technologie c'est surtout fait pour « fonctionner », mais depuis quelques temps, il est devenu impossible d'ouvrir un journal, de surfer sur le net ou d'aller bêtement sur un réseau social avec un F bleu comme logo sans trouver un article ou une pub, voir une pétition qui nous mets en garde contre l'arrivée de la 5G.

Je me suis donc logiquement intéressé à la chose. Il faut dire que le sujet ne m'intéressait que très peu étant donné que depuis l'introduction de la 4G en plus de la 3G, je n'avais aucun souvenir de m'être retrouvé moins souvent avec le bras en l'air en maugréant : « mais de bleu j'ai pas de réseau ». Pour faire simple, la 4G représentait simplement un moyen supplémentaire pour Swisscom de nous augmenter le prix de l'abonnement illimité qui frise dangereusement le prix de 30 Big Mac par mois en Suisse et de 120 en Ukraine.

Différent parce que pas pareil

Sauf que là, avec la 5G, ça va être différent. Oui, parce qu'avec la 5G, vous pourrez télécharger un film en HD sur votre smartphone en 3 secondes. Il vous faudra toujours 2 heures pour le voir, parce que la 5G ne compresse pas encore le continuum espace temps, mais par contre ça ira beaucoup plus vite pour l'avoir sur votre smartphone.

Oui, parce que c'est important D'AVOIR les choses. Pour ce qui est de les voir, on s'en fout. On les A et c'est important.

Latence, latence, quand tu nous tiens

Mais la 5G ce n'est pas que ça. La 5G ça va aussi permettre de diminuer le taux de latence. Alors le taux de latence, c'est un truc qu'il faut retenir parce que d'abord ça fait toujours bien de sortir des mots savants à l'apéro, mais en plus c'est la vitesse à laquelle les objets connectés vont répondre dorénavant. Avant, avec la 4G, c'était lent. Il fallait 4 millisecondes pour que ça réagisse.

Mais maintenant avec la 5G on va diviser tout ça par QUATRE !!! Plus qu'une seule milliseconde pour que ça réagisse ! Autant vous dire que ça va vous changer la vie en jouant à Candy Crush. En plus de Candy Crush ceci devrait nous permettre de faire fonctionner vraiment les voitures autonomes et votre frigo devrait ENFIN pouvoir commander le caviar à temps

«Internet of things» comme dirait Theresa

La 5G c'est l'avènement de « l'internet des choses ». Moi je qui me réjouissais tellement de laisser le volant à un ordinateur qui plante toutes les trois heures en disant « oups erreur 404, j'ai cru que le feu était vert.. autant pour moi »...

Mais l'arrivée de la 5G, c'est aussi l'arrivée de la fin du monde selon certains.

Anakyn Skywalker

J'ai donc continué mon exploration dans le côté obscur de la force.

Avant toutes choses : « ne le faites pas », mais si vous tapez « 5G » sur internet, vous allez voir une avalanches de théories toutes plus monstrueuses les unes que les autres. Pour résumer, si on cherche un peu en se disant que la 5G c'est mal, on sera rapidement convaincu que si les dinosaures ont disparu suite à l'impact d'une météorite, l'homme disparaîtra suite à une collision avec des ondes 5G, le nez dans son smartphone.

Des antennes partout

Il faut déjà savoir que les ondes de la 5G sont plus courtes que celles de la 4G. Même si l'on sait que la longueur n'est pas la priorité, pour les ondes, oui. Le problème c'est qu'avec des ondes plus courtes, il faudra plus d'antennes.

Aujourd'hui, en Suisse nous frisons les 6'500 antennes et avec l'arrivée de la 5G, afin de pouvoir laisser votre frigo prendre le pouvoir sur votre alimentation, il faudra le triple d'antennes. Autant vous dire que ceux qui regardent leurs micro-ondes comme étant le diable incarné vont rapidement avoir des convulsions à l'idée de 12'000 antennes supplémentaires.

Mais des bonnes antennes

Bonne nouvelle en revanche, les antennes 5G seront plus petite. Forcément, petites ondes, petites antennes. Et en plus, il paraîtrait que les ondes seront beaucoup plus ciblées sur l'utilisateur. Un peu à l'image du faisceau d'une lampe de poche, ce qui devrait réduire les risques de dispersion comme avec ces vielles tours dévolues à la 4G.

Autre bonne nouvelle, les ondes ne seront pas de la même fréquence. Alors pour ceux qui craignent que ça puisse donner des cancers, la pénétration des émissions 5G sera moins profondes. Les cancers ne seront donc qu'en surface.

À la fin c'est 50/50 et c'est les opérateurs qui gagnent

La 5G va changer nos vies. Certains scientifiques aimeraient que l'on prenne notre temps pour vérifier que tout va bien, mais au prix où les opérateurs ont payé leurs licences, je crains qu'ils vont vouloir en tirer profit au dépend des risques pour notre santé à tous.

En résumé, soit la 5G nous permettra de voir des films en HD sur un écran de 12 centimètres et de laisser vos voitures conduire à votre place, soit elle va nous filer des cancers à tous et on n'aura même pas le temps de dire « on vous l'avait dit !!! ».

Par contre, une fois que la planète se sera débarrassé de l'être humain, on pourra se demander si c'était pas mieux avant, avant quand les téléphones avaient un cordon et qu'ils étaient indissociables du mur de la cuisine de chez papa et maman.

Marché Immobilier

Par

Dan Amar
CEO Foxstone

Dan a travaillé dans des fonds d'investissement immobilier et pour plusieurs family offices. En 2011, il lance sa première startup, une société de développement de logiciels, puis déménage à New York pour investir les fonds de family offices européens et américains dans des hedge funds, des fonds de private equity, de capital-risque, des startups et de l'immobilier. Il lance Foxstone (www.foxstone.ch) en 2016. Dan est titulaire d'un Masters en Gestion et Finance de HEC Genève.

L'ère de la démocratisation de l'investissement immobilier

L'immobilier est un placement qui a toujours attiré et qui attire toujours autant de capital à travers la planète. Mais d'où vient la différence avec les autres classes d'actifs ? Pourquoi est-il tant prisé par les fonds de pension, les family offices ainsi que les investisseurs privés ?

Durant les 100 dernières années, l'immobilier a prouvé être un bon et constant créateur de valeur. Mise à part le fait que c'est un actif tangible, il permet aussi la distribution de rendements stables, le tout sans toucher au capital. La Suisse est depuis longtemps considérée comme un pays au risque politique faible dont la monnaie fait véritablement office de valeur refuge. Mais bien au delà de la monnaie, on retrouve son parc immobilier, reconnu pour sa solidité et sa résistance aux crises; en particulier l'immobilier résidentiel, à tel point que le gouvernement a dû faire passer une loi pour l'interdire aux étrangers dans l'essentiel du territoire pour éviter une flambée immaîtrisable des prix, comme à Monaco, Hong Kong ou New York.

En investissant en direct dans l'immobilier résidentiel en Suisse, on se décorrèle des marchés financiers car, avec un des taux de vacance les plus bas au monde, les locataires des immeubles résidentiels ne quittent pas leurs logements lorsque la bourse plonge. En conséquence, les investisseurs se sentent confiants avec ce genre d'investissement.

Le problème avec l'immobilier direct c'est que dans le contexte économique actuel il est très difficile d'obtenir des belles opportunités d'investissement, c'est véritablement la chasse aux immeubles. A cela s'ajoute le fait que pour avoir une diversification digne de ce nom, il faut mobiliser de très gros montants et souvent passer par plusieurs banques pour obtenir un bon financement. Par la suite, il faut également gérer l'immeuble pour que le travail de la régie soit aligné sur les attentes de l'acquéreur; cela peut prendre beaucoup de temps, ressource devenue rare de nos jours. Finalement, de par sa nature, l'immobilier direct est très peu liquide et les transactions sont souvent longues et complexes à finaliser. En bref, un immeuble, ça ne s'achète pas, ça ne se gère pas et ça ne se vend pas en quelques cliques.

Enfin... ça c'était jusqu'à présent.

Avec l'arrivée en Suisse du crowdfunding immobilier, ou investissement participatif, de nombreux paramètres de l'équation ont été modifiés.

Arrivé en 2016, l'investissement participatif a triplé en termes de montant pour passer de 32 millions levés en 2016 à 116 millions en 2017 (cf graphique page 25).

L'investissement immobilier est en pleine transformation, une vraie cure de jouvence pour un secteur qui n'a que très peu évolué durant les dernières décennies.

En rendant accessible l'investissement immobilier au plus grand nombre grâce à des montants minimums de 50'000 CHF, la plateforme Foxstone démocratise et

digitalise ce type d'investissement.

Encadré par des professionnels, l'investisseur bénéficie d'un accès facilité à des opportunités qui jusqu'à présent ne lui étaient pas ouvertes. Il jouit aussi d'analyses financière, technique et légale de qualité institutionnelle qui font partie intégrante de chaque proposition d'investissement. De plus, il peut librement choisir son allocation en sélectionnant lui-même les immeubles dans lesquels il souhaite investir et peut facilement diversifier son investissement sur plusieurs opérations avec des montants abordables. Le casse-tête des procédures interminables fait désormais partie du passé.

Grâce à un processus d'investissement entièrement digitalisé, Foxstone fournit un service clé en main qui va de la recherche des immeubles, de l'analyse et la négociation du financement jusqu'à la gestion du bien immobilier. Chaque investisseur devient propriétaire de parts de copropriété qui sont inscrites en son nom au registre foncier. Il peut suivre l'évolution de son investissement sur un tableau de bord personnel et reçoit ses rendements chaque trimestre sur son compte bancaire. Et l'innovation va encore bien plus loin. En divisant l'immeuble en parts égales de copropriétés, Foxstone rend cet investissement plus liquide et offre la possibilité aux investisseurs de revendre une partie ou la totalité de leur participation en tout temps sur un marché organisé sur la plateforme. Autrement dit, un copropriétaire ayant investi 100'000.-CHF et qui aurait soudainement besoin de liquidités pourrait revendre 25'000 CHF, 50'000 CHF ou 75'000 CHF et conserver le reste de son investissement.

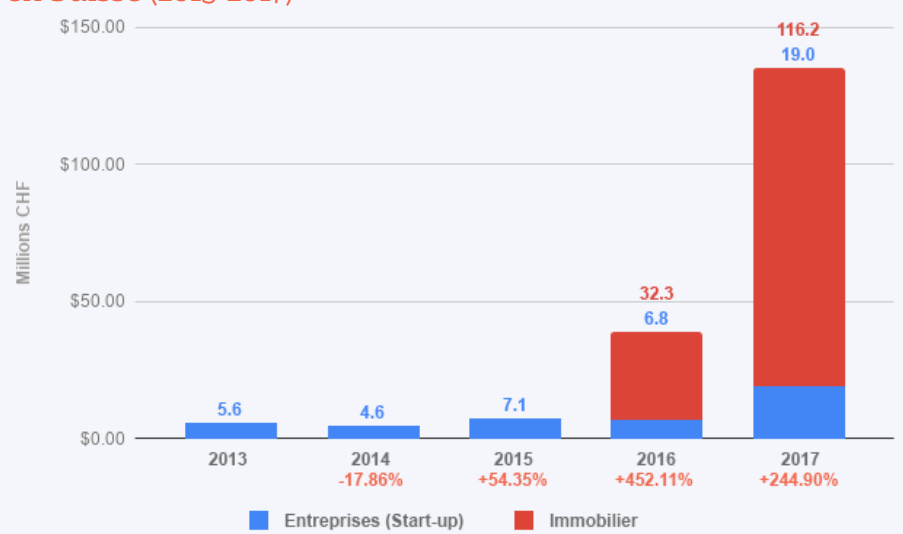
Et ça marche ! Preuve en est le dernier immeuble acquis au travers de la plateforme par un nombre record de 55 investisseurs de neuf cantons différents. On y retrouve notamment un restaurateur, un mécanicien, une artiste, un radiologue, des retraités et même une petite fille de quatre ans dont les parents ont décidé d'investir dans le but de capitaliser pour son futur. La transparence est l'un des points forts de la plateforme qui en plus de mettre en ligne toute la documentation contractuelle relative à l'investissement, propose à tous les heureux nouveaux copropriétaires un accès en droit de regard sur le compte bancaire de la copropriété.

Foxstone bénéficie de partenariats stratégiques avec la Vaudoise Assurance et le groupe immobilier coté Investis Holdings, qui positionne la société au rang de leader du marché en Suisse Romande.

Une nouvelle ère se dessine, celle où la population accède équitablement à l'investissement immobilier direct en Suisse. Un collatéral tangible, solide, facile à comprendre et qui apporte une vraie alternative aux offres d'investissements financiers. De nouvelles perspectives s'ouvrent où l'on ne gagne plus sa vie uniquement grâce à son salaire.

C'est l'ère de la démocratisation de l'investissement immobilier, celle de l'immobilier pour tous.

Volumes levés dans l'investissement participatif en Suisse (2013-2017)



Marché asiatique

Par

Quentin Fitzsimmons

Fixed Income Senior Portfolio Manager T.Rowe Price

Quentin Fitzsimmons est gestionnaire obligataire senior chez T. Rowe Price. Il participe activement aux analyses de positionnement par pays et duration, gestion des devises et répartition sectorielle, avec une expertise sur taux d'intérêt. Quentin a 27 ans d'expérience, dont trois ans chez T. Rowe Price. Auparavant, il a notamment travaillé chez Royal Bank of Scotland Group, Threadneedle Investments et F&C Investments.

Ouverture du marché obligataire chinois

L'inclusion dès le mois d'avril d'obligations chinoises en monnaie locale dans Bloomberg Barclays Global Aggregate Index ouvrira de manière significative le marché obligataire chinois, apportant une plus grande diversité à l'univers global des revenus fixes. Elle marquera également une étape importante des progrès de la Chine vers des marchés financiers plus ouverts et plus transparents. Pour les investisseurs, ce sera une opportunité d'investir sur un marché obligataire plus vaste et diversifié qui, jusqu'à présent, était très difficile d'accès.

Les obligations chinoises gouvernementales et bancaires libellées en RMB seront intégrées progressivement dans l'indice Global Aggregate sur une période de 20 mois à compter d'avril, et la pondération augmentera graduellement jusqu'à 6 % de l'indice environ. Au total, plus de 300 émissions libellées en RMB entreront dans cet indice. Cette évolution fait suite aux efforts considérables déployés par le gouvernement chinois et la Banque populaire de Chine pour améliorer et renforcer le marché obligataire domestique. Avant cela, la Chine souhaitait garder le contrôle sur sa monnaie et contrôler l'entrée de capitaux dans le territoire, ce qui mettait un frein au développement du marché obligataire. A ce titre, les prises de participation étrangères sur le marché onshore chinois ont été jusqu'ici très faibles, autour de 3%, contre une moyenne de plus de 25 % sur les marchés des pays développés.

Augmentation des prises de participations étrangères

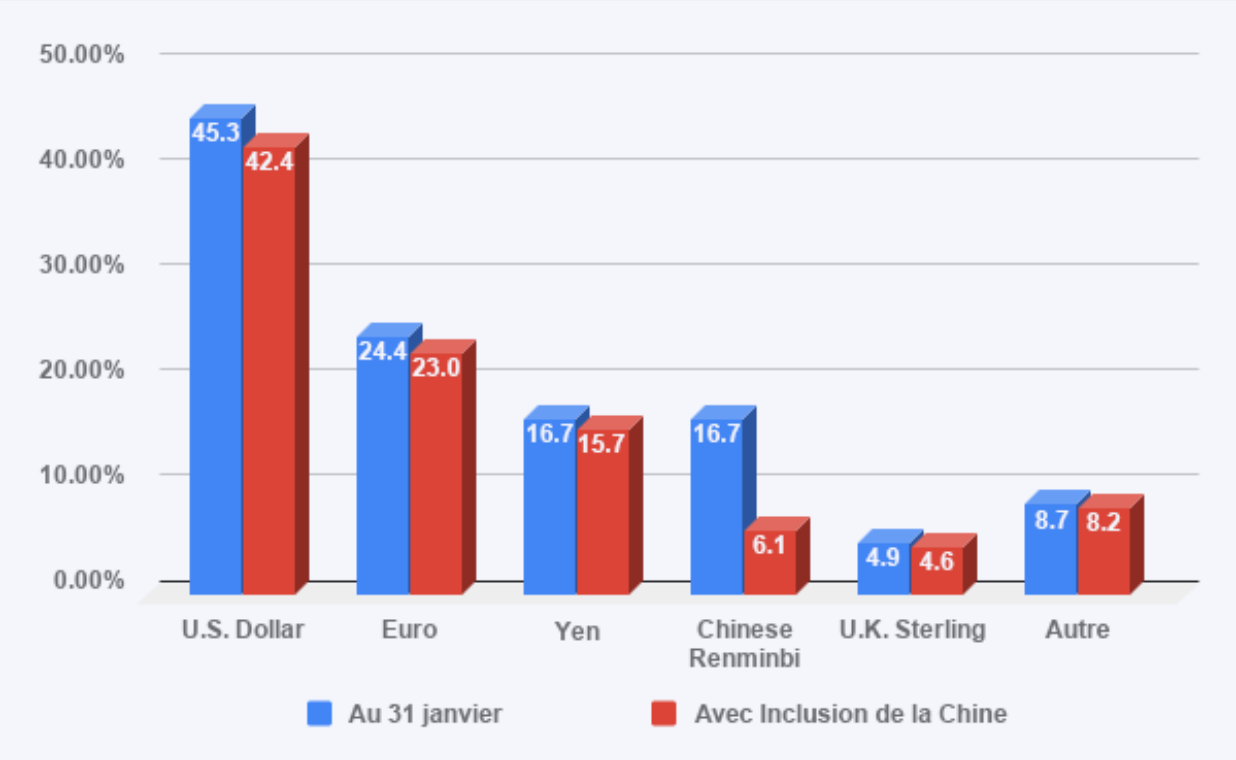
Pour être inclus dans l'indice Global Aggregate, la Chine a mis en œuvre un certain nombre de mesures visant à améliorer l'accès à ses titres à revenu fixe par le biais d'un programme Bond Connect, grâce auquel les investisseurs étrangers peuvent investir dans des obligations chinoises par le biais de réseaux d'investissement entre Hong Kong et la Chine continentale.

Parmi les améliorations spécifiques apportées au programme, citons la mise en œuvre d'un nouveau système de livraison contre paiement pour les opérations et la capacité de répartir les opérations en bloc entre les portefeuilles.

L'arrivée des obligations chinoises dans l'indice Global Aggregate augmentera considérablement la participation étrangère, ce qui signifie que les autorités seront forcées de céder une certaine part du contrôle de leurs marchés financiers à des investisseurs internationaux.

Il se peut que la décision de Bloomberg d'inclure la Chine dans son indice phare soit suivie par d'autres émetteurs obligataires de référence. Nous pensons que l'inclusion de la Chine par le FTSE devrait représenter une pondération de 5 % de son indice World

Pondération estimée en devise avec l'inclusion de la Chine
Bloomberg Barclays Global Aggregate Bond Index



Government Bond Index (WGBI), tandis que J.P. Morgan devrait inclure la Chine dans son Global Bond Index Emerging Market Global Diversifed à hauteur de 10 %.

Un ensemble d'opportunités offertes

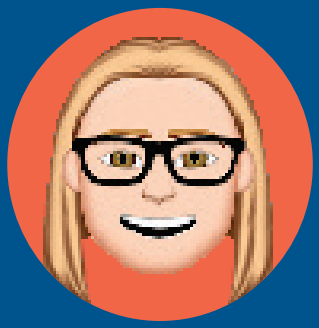
L'arrivée d'obligations chinoises dans l'indice Global Aggregate est susceptible d'avoir un impact immédiat sur son profil de risque et son rendement. Si les obligations chinoises étaient déjà incluses, le résultat pour l'indice se traduirait par une durée légèrement plus courte et un rendement légèrement supérieur par rapport aux niveaux actuels - deux évolutions positives du point de vue de l'investisseur obligataire. D'un point de vue cyclique, nous nous attendons à ce que les taux d'intérêts chinois se comportent bien, étant donné que la Banque populaire de Chine s'apprête à lancer un programme d'assouplissement. En fin de compte, les obligations chinoises en RMB vont permettre une forte diversification des portefeuilles globaux, si la politique de la Chine va à l'encontre de celle des États-Unis et de l'UE.

Dans l'ensemble, nous pensons que les obligations chinoises sont actuellement sous-évaluées, elles ont le potentiel de donner de meilleurs résultats que les autres actifs chinois au fil du temps. À l'heure actuelle, le rendement à 10 ans est de 3,1 % et l'inflation est sous contrôle, de sorte que les obligations chinoises semblent raisonnablement attrayantes.

La négociation des obligations chinoises sera probablement concentrée sur les obligations d'État et sur celles des principales banques, qui sont incluses l'indice Global Aggregate élargi. Nous allons tout d'abord nous intéresser sur les émetteurs qui fournissent des chiffres détaillés et émettent déjà à l'étranger. Nous éviterons probablement la plupart des obligations de crédit onshore et celles des agences de financement des gouvernements locaux car la transparence peut parfois faire défaut et les normes de reporting peuvent être moins complètes.

Pour conclure, nous pensons que l'arrivée d'obligations libellées localement en Chine dans l'indice Global Aggregate constitue une évolution positive pour les investisseurs obligataires. Nous sommes bien préparés pour cette transition grâce à notre équipe dédiée à la recherche et au trading à Hong Kong qui connaît parfaitement ce marché local.

La responsabilité individuelle



Roxane Ecoffey

Pension Manager,

Sous-Directeur Gonet & Cie SA,

Vice-Présidente du Conseil

lemania pension hub

À 25 ans, chaque affilié reçoit son premier certificat de prévoyance. Autant de nombres et de termes techniques sur une simple page A4 peuvent refroidir les ardeurs du novice à essayer d'en comprendre le contenu. Et pourtant, c'est le début de 40 années de cotisations, un parcours jonché de pauses dans sa carrière, de reconversions professionnelles, de changements dans sa vie privée, et d'autres projets qui auront tous un impact sur son 2 ème pilier. Mais concrètement de quoi parle-t-on? En 2019, le stéréotype d'une carrière de 40 ans au sein du même employeur disparaît progressivement. Par ailleurs, un départ à l'étranger, une baisse du taux d'activité ou même un arrêt total, une prise d'activité en qualité d'indépendant, un divorce, ou un achat immobilier semblent être des événements devenus courants de nos jours, ils ne sont toutefois pas anodins pour l'évolution d'un capital de prévoyance.

Outre les aléas de la vie professionnelle ou privée, le type de prévoyance choisie par l'employeur impactera le capital accumulé. En effet, les systèmes de prévoyance professionnelle sont très disparates d'une entreprise à l'autre: primauté des prestations versus des cotisations, plan minimum LPP, couverture totale du salaire ou fondation bel étage sont des paramètres qui influencent fortement l'évolution du capital de retraite, ainsi que l'assurance face aux risques de décès et d'invalidité.

Chaque preneur de prévoyance cotise à son 2 ème pilier durant son affiliation à une caisse de pension, et il peut potentiellement procéder à des rachats pour améliorer ses prestations assurées et pour accroître son capital. Cependant, que devient ce dernier lorsqu'il sort de la caisse de pension? L'avoir accumulé à une date déterminée doit être transféré auprès d'une fondation de libre passage. Il est important de préciser qu'en situation de libre passage il n'y a plus de cotisations. En conséquence, le preneur de prévoyance ne peut compter que sur la capitalisation de son avoir pour le faire fructifier à long terme. Cette situation doit être vue comme une véritable opportunité. En effet, grâce à l'investissement dans les marchés financiers, l'avoir du preneur de prévoyance est dynamisé et en outre tous les gains en capitaux ne sont pas fiscalisés tant que l'argent reste dans le système du 2 ème pilier.

Certaines personnes se sentent suffisamment à l'aise avec les thèmes de la prévoyance et des placements pour

faire elles-mêmes un choix de fondation et de solution. À l'inverse, d'aucuns n'y accordent pas beaucoup d'importance et oublient même parfois leurs avoirs, qui seront finalement versés à la fondation institution supplétive LPP par leur ancienne caisse, faute ne pas avoir reçu d'instruction de transfert. D'autres s'intéressent à leur 2 ème pilier, mais n'en comprennent pas tous les rouages. Dans ces cas-là, il est judicieux de se faire accompagner par un spécialiste qui pourra vulgariser leur situation actuelle et leur présenter les options possibles. Les sites internet de prestataires en prévoyance peuvent quant à eux être une première source d'information, que ce soit pour les intermédiaires financiers ou les preneurs de prévoyance directement. La volonté d'obtenir des renseignements sur le sujet se fait de plus en plus ressentir, et pour y répondre un restaurant vient même d'ouvrir à Genève, les thèmes y étant abordés portant uniquement sur le système des trois piliers suisses.

Il est fondamental de trouver une solution qui corresponde aux besoins et aux souhaits du preneur de prévoyance. Pour y parvenir, il faut réfléchir à plusieurs éléments, dont par exemple la durée d'investissement de l'avoir en libre passage, le niveau de risque jugé acceptable en l'investissant dans les marchés financiers ou encore sa sensibilité face à la volatilité. La prévoyance professionnelle représente la principale, voire l'unique fortune du preneur de prévoyance, d'où l'importance qu'il s'y intéresse tout au long de sa vie active, mais également que son conseiller lui rappelle cette réalité et l'accompagne dans son développement.

La responsabilité individuelle de chacun est engagée quant aux décisions qu'il doit prendre pour son avoir de prévoyance. Cela en vaut assurément la peine: c'est en le capitalisant qu'il pourra soit améliorer ses prestations en cas de nouvelle affiliation à une caisse de pension, soit profiter de sa retraite en toute sérénité.

Capitaliser pour améliorer ses prestations en cas de nouvelle affiliation.

Comparaison de l'évolution de l'indice lemania LPP30 et du SMI

Marché américain

Par

David Ross
Gérant d'Echiquier World Equity Growth

David Ross, CFA, est diplômé de Yale University, Syracuse University et a réalisé toute sa carrière aux Etats-Unis. Il a développé son expérience de la gestion actions pendant plus de 30 ans, notamment chez US Trust, Citi Private Bank puis Chevy Chase Trust Investment Advisors en tant que Directeur et gérant spécialiste des marchés émergents. Il rejoint La Financière de l'Echiquier en 2014 pour renforcer l'équipe d'Echiquier World Equity Growth

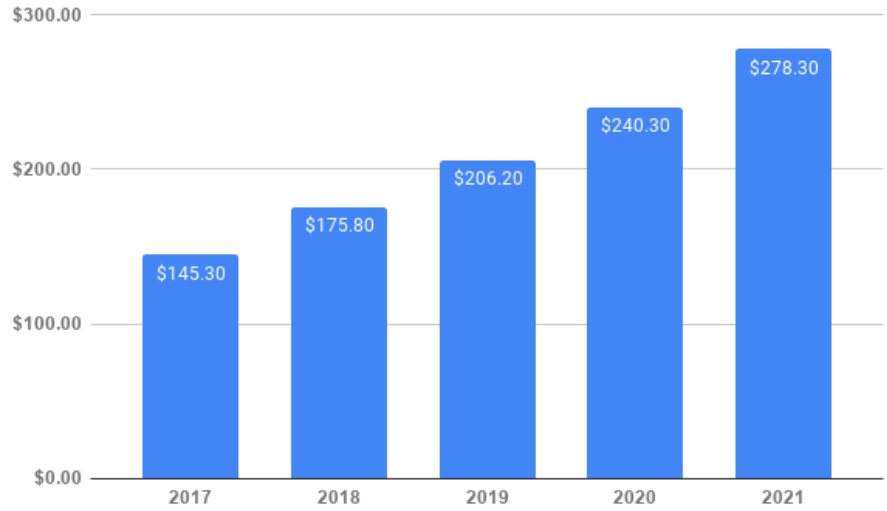
Après avoir enregistré ses deux meilleurs mois depuis 1987, le marché américain des actions suscite une question : « Et maintenant » ? Avec un rebond de 18 % en ce début 2019, les valeurs américaines n'ont pas totalement effacé les pertes subies lors de la débâcle du dernier trimestre 2018. Malgré la volatilité occasionnée par ces variations brutales, si l'on s'intéresse aux sept derniers mois, et remonte ainsi jusqu'à octobre, on constate que le S&P 500 affiche un repli de 4 %. Et si l'on regarde davantage en arrière, depuis février 2018, l'indice S&P 500 est plus élevé de 0,5 %. Pour paraphraser Shakespeare, c'est une évolution pleine « de bruit et de fureur, et qui ne signifie rien ».

La 2e semaine de mai, cependant, a troublé la sérénité des marchés avec une volatilité en hausse, suscitée par un regain de tensions sur le front de la guerre commerciale. Mais même dans le pire des cas, si 25 % des tarifs douaniers concernaient toutes les importations chinoises aux Etats-Unis (525 milliards de dollars), le montant total impacté s'élèverait à 131 milliards de dollars. Des chiffres qui peuvent paraître vertigineux mais qui ne représentent que 0,6 % des 20'000 milliards de l'économie américaine. Comme le Président Trump l'a précisé, ajouter 131 milliards de dollars au Trésor américain peut aider, dans un contexte de déficit budgétaire de1'000 milliards de dollars. 131 milliards de dollars, c'est aussi le montant de liquidités qu'affiche Microsoft sur son bilan... Pour paraphraser à nouveau Shakespeare, si les tarifs douaniers créent beaucoup de bruit et de fureur, ils sont peu significatifs.

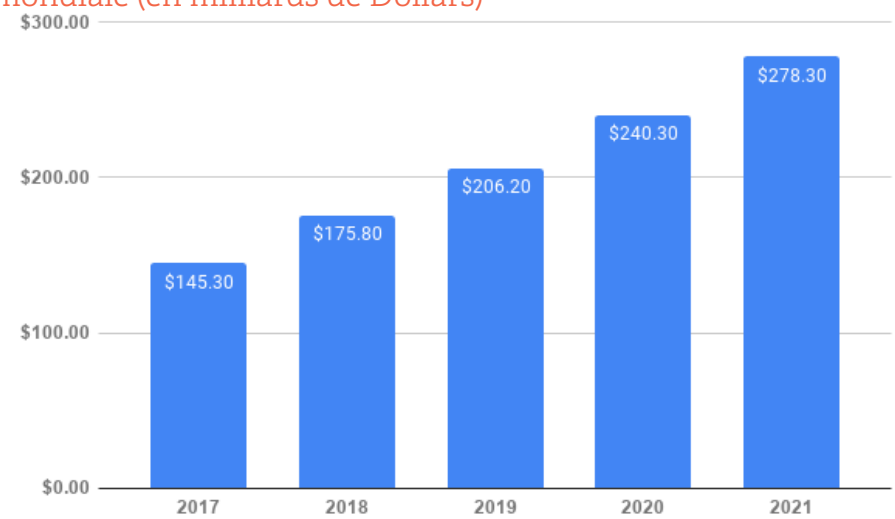
Si notre fonds Echiquier World Equity Growth peut investir sans contrainte dans les grandes capitalisations du monde entier, nous avons fait du marché américain notre «TINA» : «There Is No Alternative». L'Europe connaît toujours une décélération marquée, et le ralentissement de l'économie chinoise est sans précédent. Parallèlement, l'économie américaine est proche du plein emploi et la croissance des salaires s'accentue. Dans ce contexte économique, 76 % des entreprises du S&P 500 qui ont publié leurs résultats du premier trimestre ont dépassé les attentes du consensus, au-delà de la moyenne de 68 % depuis 2004. De plus, les résultats sont ressortis en hausse de 6,2 % par rapport aux estimations, une performance supérieure de 3 % à celle du précédent trimestre et de la médiane historique de + 4,4 %. Du côté du chiffre d'affaires, 55 % des entreprises ont surpris positivement.

Deux autres tendances historiques nous incitent à croire au potentiel du marché américain. La première est l'impact des élections de mi-mandat. Depuis la fin de la 2e guerre mondiale, il y a eu 18 élections de mi-mandat, y compris en 2018. A la suite des 17 scrutins de mi-mandat précédents, l'indice S&P 500 a enregistré en moyenne une performance de 17,5 % entre le 31octobre de l'année électorale et le 31octobre de l'année suivante. Si le marché réédite cette performance moyenne, le

Performance moyenne par année des mandats Présidentiels



Prévisions de revenus des services cloud à l'échelle mondiale (en milliards de Dollars)



S&P500 devrait progresser de 14 % par rapport à son niveau de fin février. Si l'on remonte à 1928, on observe clairement un cycle présidentiel sur le marché des actions : lors de la 3e année d'un mandat présidentiel, les marchés ont tendance à enregistrer des performances largement positives (en moyenne 12,8 %). Lors des autres années, la performance moyenne ressort à 5,7 %.

Les tendances d'achat des investisseurs avertis constituent un autre signal positif pour les actions américaines. En décembre 2018, pour la première fois août 2011, ces derniers ont été plus nombreux que les vendeurs . Alors que de nombreux motifs les inciteraient à vendre, ces investisseurs se portent acheteurs pour une raison simple, la faible valorisation des titres. Août 2011 était propice à l'achat d'actions. Un an plus tard, elles affichaient une progression de 16 %. Preuve d'une certaine clairvoyance...

On observe, enfin, une autre tendance, qui présage de performances solides pour les années à venir. Selon Nicholas Colas de DataTrek, le taux de croissance moyen composé sur les 20 dernières années au cours du siècle écoulé est de 11 %. Ce taux des 20 dernières années est cependant inférieur de moitié (5,6 %) en raison de la bulle Internet et de la crise financière mondiale. Si les périodes marquées de performances élevées sont généralement suivies de performances inférieures à la moyenne, les épisodes de faibles performances augurent en règle générale de phases de performances supérieures à la moyenne sur le long terme, et c'est précisément la situation actuelle des marchés américains des actions. Si le marché américain des actions bénéficie de ces tendances favorables, le secteur technologique se démarque tout particulièrement. Et au sein de ce secteur, le cloud computing se distingue, avec un taux de croissance sept fois plus rapide que le secteur des technologies de l'information. Dans le portefeuille d'Echiquier World Equity Growth, les quatre principales positions (Amazon, Microsoft, Salesforce et Adobe), dont les pondérations sont supérieures à 8 %, sont les géants du cloud qui devraient dominer les plateformes informatiques à l'avenir. Avec un marché de plus de 145 milliards de dollars, le marché du cloud devrait continuer à enregistrer un taux de croissance de 14 %. En outre, compte tenu d'une étude récente de SAP qui est arrivée à la conclusion que seules 3 % des entreprises ont achevé leurs projets de transformation digitale, ces géants du cloud possèdent un fort potentiel d'investissement sur le long terme.

Marché obligataire

Par

Antony Vallée
Directeur de la gestion obligataire d'Alken AM

Il dirige la gestion Fixed Income chez Alken Asset Management. Pendant 12 ans, il était responsable de la gestion Convertible et 'Capital Structure' chez J.P. Morgan Asset Management et auparavant, M. Vallée était responsable des stratégies d'arbitrages de convertibles chez Systeia Capital. Il débute sa carrière en 1998, au CCF (HSBC Asset Management), comme gérant dans l'équipe obligataire.

La fin de l'année 2018 semblait signer la fin d'un cycle monétaire alors que l'économie globale s'essoufflait. Mais cette perception matérialisée par une correction mondiale des marchés fût remise en question avec le rappel du soutien potentiel des Banques Centrales américaine puis européenne. La lecture de la croissance des profits reste incertaine mais les investisseurs montrent une confiance appuyée aux projets de reprise des stimulus monétaires aux Etats-Unis, en Europe et en Chine. Ainsi, les actions (MSCI World USD) ont bondi de + 19 % et les crédits à haut rendement (Bloomberg Barclays High Yield Total Return USD Hedged) de + 8 % depuis le point bas de décembre 2018. Les spreads de crédit ont donc retrouvé les niveaux d'avant correction, à mi-octobre 2018 mais aussi de 2015.

Aux Etats-Unis, les indices de CDS traitent autour de 350 points de base (pb) et 60bp pour les HY et IG respectivement, tandis qu'en Europe, on a retrouvé les niveaux de 280pb et 60bp pour chacun de ces segments. En Asie où la Chine relance un programme de support monétaire de l'ordre de 5 % du PIB attendu pour 2019 (d'après une étude de JP Morgan Cazenove), les marchés de crédits ont aussi enregistré des performances très honorables malgré une volatilité plus élevée qu'en Europe ou aux Etats-Unis. Beaucoup de stratégistes comparent 2019 avec la période de 2015-2016 où les stimulus monétaires ont favorisé la compression des spreads de crédit et l'émergence de nouvelles émissions avec des taux de coupons proche de zéro sur les années 2016 à aujourd'hui.

Si nous partageons l'idée d'un impact positif des institutions supranationales sur les spreads de crédits en 2019, nous avons d'ores et déjà identifié de nombreuses différences comparées à 2015. Nous abordons 2019 après un cycle de croissance exceptionnellement long, des taux de chômages à des plus bas sur 20 ans, des bilans de banques centrales à des plus hauts historiques (excluant la Fed qui avait entamé une normalisation monétaire en 2015) et des entreprises au faîte de leur santé opérationnelles (taux de croissance des revenus et marges au plus haut). Ainsi, cette nouvelle relance monétaire vient accompagner une stratégie d'apaisement des marchés autant qu'un ralentissement de l'économie mondiale (PIB Monde 2019 attendu à + 3.5% contre + 3.7% en 2018 selon les prévisions du FMI). Les institutions offrent donc un cadre favorable aux marchés de crédits cette année mais les valorisations actuelles incitent à séparer le bon grain de l'ivraie au sein même des régions, des segments de notations, des secteurs ou des maturités qui composent le paysage de la dette d'entreprise.

Globalement, nous favorisons les crédits BBB et BB qui traitent sur les mêmes niveaux qu'en 2015 alors que les autres segments (AA, A ou B) apparaissent plus serrés. En Asie, les émetteurs BB offrent des rendements rapportés au levier financier (« spreads per turn »)

particulièrement attrayants en comparaison avec les autres notations ou les BB des autres régions. En Europe, les obligations 5 ans de ces BB traitent proches des niveaux de 2015 à 230bp (contre 320bp début janvier). Mais les disparités dans ce segment, que nous privilégions, comme dans celui des BBB où nous identifions de la valeur, sont particulièrement importantes.

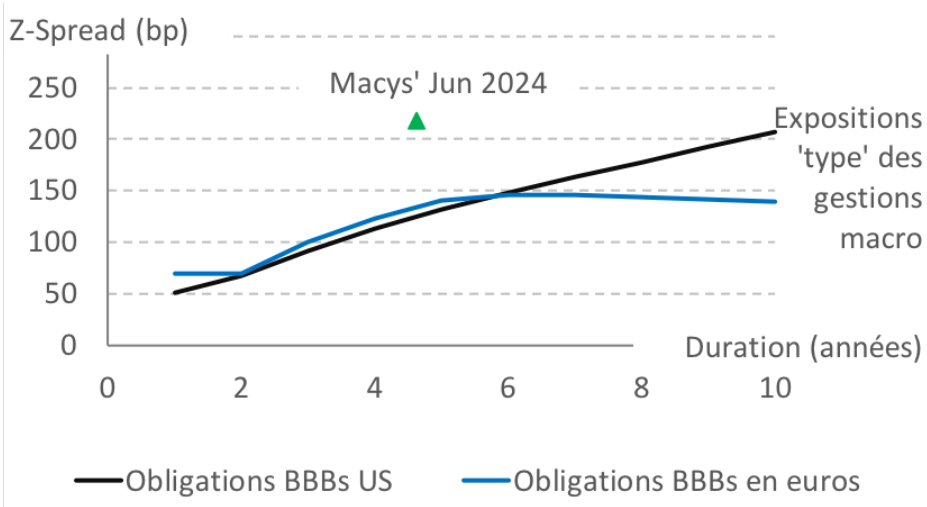
Au sein des BBB, les CDS varient entre 25bp pour Merck ou Wolters Kluwer et 290bp pour Telecom Italia et dans le segment des BB, les CDS affichent des écarts allant de 75bp pour Clariant à 430bp pour Casino. Par ailleurs, certains secteurs ont souffert des changements de paradigmes comme la distribution (avec l'arrivée d'Amazon et le changement de comportement du consommateur) ou la télécommunication (concurrence globale et importance de la mise à jour des technologies) ou encore l'automobile (respect de l'environnement et cyclicité du secteur). Pourtant ces trois secteurs offrent des opportunités uniques. Aux Etats-Unis par exemple, le distributeur Macy's a annoncé un plan de restructuration ambitieux et favorable aux porteurs de dette alors que son concurrent Sears Holding faisait défaut en 2018. Ainsi, l'obligation Macy's 2024 offrait début janvier 2019 près de 300bp et encore plus de 225bp aujourd'hui alors que les émetteurs BBB affichent des spreads de crédit de moins de 180bp (cf graphique).

Enfin, si nous pensons que des opportunités résident dans les segments BBB et BB des secteurs en mutations, nous observons aussi que les maturités de 3 à 5 ans répondent pleinement à la recherche de rendement compte tenu de la pentification des courbes sur le court terme et la pente moins prononcée au-delà de 7 ans. Enfin, le marché offre des opportunités chez les émetteurs de grandes qualités et dont les instruments sont subordonnés comme les titres perpétuels avec ou sans clauses de rappels anticipés.

Le lecteur comprendra donc l'importance de discerner les histoires spécifiques au sein même des secteurs ou des segments que nous identifions aujourd'hui comme des poches d'opportunités. A défaut, les gérants devront s'accommoder de performances plus modestes en raison des faibles coupons et d'un resserrement potentiel mais contenu des spreads de crédit (cf graphique). Il convient donc pour 2019 de profiter pleinement de tous les moteurs de performances, y compris de l'alpha potentiel issue de la sélection des titres des entreprises.

Le lecteur comprendra donc l'importance de discerner les histoires spécifiques au sein même des secteurs ou des segments que nous identifions aujourd'hui comme des poches d'opportunités. A défaut, les gérants devront s'accommoder de performances plus modestes en raison des faibles coupons et d'un resserrement potentiel mais contenu des spreads de crédit (cf graphique). Il convient donc pour 2019 de profiter pleinement de tous les moteurs de performances, y compris de l'alpha potentiel issue de la sélection des titres des entreprises.

BBBs Corporate Bonds vs. Macy's



Private Equity

Par

Anton Sussland
CEO Sussland & Co

Expert-comptable diplômé, analyste et gestionnaire de fortunes diplômé, Anton Sussland est le fondateur de Sussland & Co S.A., société de gestion de fortune basée à Genève. Avant d'avoir créé sa société, Anton a travaillé une quinzaine d'années dans des banques à Genève comme analyste financier puis conseiller en investissement pour la clientèle basée en Suisse. Auparavant Anton a travaillé dans l'audit.

Investissement à impact social et rentabilité financière

Dans le monde actuel, les points de vue sont souvent très tranchés, et le consensus est de plus en plus difficile à atteindre.

Ceci se voit dans plusieurs domaines. Dans le monde politique, les discours sont de plus en plus durs avec une polarisation à laquelle même la Suisse n'échappe pas. Dans le monde du travail, les relations entre syndicats et patrons sont plus compliquées avec, en toile de fond, des dislocations profondes qui affectent non seulement les modes de consommation mais aussi les besoins de compétences et de connaissances des employés.

Pour de nombreux investisseurs, il faut aujourd'hui trouver des investissements qui, non seulement, permettent d'espèrer une rentabilité financière à court et long terme, mais aussi qui puissent avoir un impact positif sur l'environnement au sens des parties prenantes de l'entreprise (stakeholders) au sens large.

On connaît bien les limites en matière de gouvernance des sociétés cotées en bourse : concrètement elles sont pour la plupart incontrôlables. En effet, à part les sociétés contrôlées par un actionnaire de référence (p.ex. Berkshire Hathaway), une famille fondatrice (p.ex. Hermès) ou un fondateur (p.ex. Microsoft), la plupart des sociétés ont un actionnariat tellement fragmenté qu'au final les dirigeants des entreprises font ce qu'ils veulent, surtout si cela les enrichit ! Et dans la valse des managers, le court terme prend le pas sur le long terme et la politique de la terre brûlée est communément appliquée.

A contrario, dans le Private Equity, les actionnaires prennent un rôle actif dans la supervision de la marche des affaires. C'est ainsi que le Private Equity peut prendre une vue à long terme des choses, et privilégier les investissements aux seuls résultats financiers du trimestre à venir.

Toutefois, il faut regretter que la plupart des investisseurs de Private Equity de notre pays soient passifs. Généralement, ils se contentent d'investir dans les grands fonds, truffés de frais excessifs, des grands noms américains comme Blackstone ou KKR dont le rendement est davantage fait par l'effet de levier financier que par le savoir-faire des gérants. Ces grands investissent les fonds récoltés dans le monde entier, mais on le devine aisément, peu en Suisse et encore moins en Suisse Romande où les grandes cibles sont très peu nombreuses.

Ceci laisse des opportunités immenses pour faire du Private Equity sur le plan local, avec des petites et moyennes entreprises qui ne demandent qu'à se développer. Parfois, il leur faut un coup de pouce financier. Parfois ce sont des conseils pour mieux organiser ou moderniser leur appareil de production. Parfois, c'est la transmission de l'entreprise et du savoir-faire par les « vieux » aux « jeunes » qui pose problème. Bref, il y a matière à faire sur le plan de l'économie locale et les

investisseurs locaux ont un rôle important à jouer. En effet, il n'y a rien de plus social que de créer des emplois. Favoriser la force du tissu des petites et moyennes entreprises locales est une clé pour assurer une prospérité, pas à New York ou dans la Silicon Valley, mais ici, sur l'Arc Lémanique.

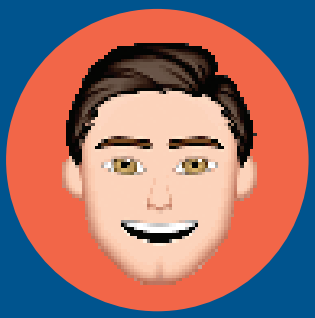
Le partenariat entre le secteur privé et public doit donc être renforcé et amélioré afin que le Private Equity puisse se développer sur le plan local. Contrairement à ce qui est dit par certains, rentabilité des entreprises et social ne sont pas contradictoires ! C'est l'inverse ! C'est en assurant la rentabilité financière d'une entreprise qu'on peut pérenniser les emplois et la formation. Il faut donc avoir une démarche où le Private Equity apporte non seulement des ressources financières, mais aussi des ressources en termes de meilleure gestion des méthodes de travail et développement des compétences.

Il existe en Suisse de nombreux incubateurs pour start-ups et toutes sortes de prix qui sont décernés à des jeunes entreprises. Toutefois, le problème est que ces structures sont davantage adaptées aux jeunes entreprises qu'aux sociétés plus mûres dans leur développement. Par ailleurs, beaucoup de ces structures sont focalisées sur les nouvelles technologies et la santé. Bien que ce soient des secteurs d'avenir, on ne doit pas négliger les autres secteurs, et notamment les services et l'industrie. Tout comme l'Allemagne, la Suisse a la chance d'avoir un tissu industriel riche; il faut le maintenir et le développer et ne pas tomber dans une économie désindustrialisée comme le Royaume-Uni.

Ainsi, le Private Equity, fait sur le plan local, fait sous la houlette d'un partenariat fort entre le secteur public et le secteur privé, pourrait être le point de consensus, où tant les intérêts financiers que les intérêts de la société dans son ensemble pourraient trouver leur compte pour la prospérité de tous.

> « Dans la valse des managers, le court terme prend le pas sur le long terme et la politique de la terre brûlée est communément appliquée. »

Utiliser les mauvaises performances de marché pour lever plus d'actifs



Frederick Kermisch

Coach pour banquiers privés

Frederick Kermisch est coach de vente pour banquiers privés qui aide les gestionnaires de relation à augmenter leurs avoirs sous gestion pour construire un portefeuille de clients idéaux. Après 10 ans dans la finance, il crée une méthode de coaching de vente qui combine techniques de vente, de marketing et psychologie systémique, détection de mensonge et méthodes Jungiennes et Adleriennes.

L'année se termine avec des pertes qu'il faut communiquer à vos clients. En début d'année suivante, les performances de début d'année sont excellentes. Préférez-vous rencontrer vos clients a) avant le rebond des marchés ou b) pendant le rebond des marchés?

La majorité des banquiers préfèrent b): il est plus facile d'annoncer une mauvaise nouvelle lorsque nous l'équilibrons avec une bonne, rares sont les banquiers qui aiment simplement annoncer une mauvaise nouvelle. Et ceux qui manquent de courage perdent ainsi une belle opportunité de lever facilement plus d'actifs.

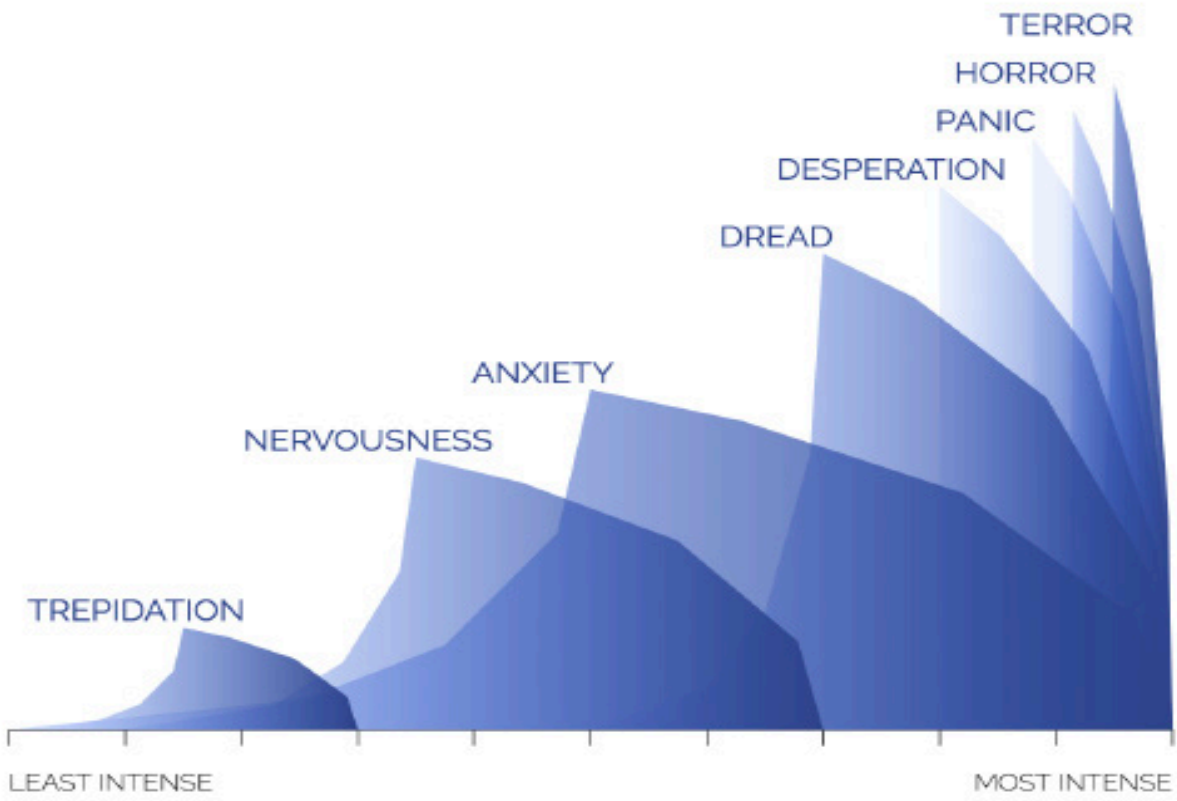
Carl Jung écrivait que "Tant que vous n'aurez pas rendu l'inconscient conscient, il dirigera votre vie et vous appellerez cela le destin." Lorsque le banquier a peur d'annoncer des mauvais résultats à ses clients, cela se sentira: le ton de sa voix, son choix de mots, son attitude, sa façon d'esquiver des questions du client, d'arrondir les angles - ou même son absence. Et un banquier qui a peur est rarement convaincant lorsqu'il cherche à rassurer ses clients.

Pourquoi avoir peur? Pour le comprendre, comprenons déjà ce qu'est la peur. Une des sept émotions universelles étudiées par Dr Paul Ekman, la peur a une fonction: nous maintenir en vie, notamment face aux dangers physiques. Même en cas de très, très mauvaises performances, il est peu probable qu'un client agresse physiquement son banquier. Pourquoi donc avoir peur?

La peur sert également à nous maintenir en vie face au risque d'exclusion sociale. Et cette peur est très profonde. Pendant quasiment toute l'histoire de l'humanité, l'exclusion sociale signifiait la mort physique. En tribu, les humains survivent quasiment dans toutes les conditions, du désert (d'où j'écris) jusqu'à la steppe, quels que soient les animaux sauvages qui les entourent. Notre cerveau ne s'est pas encore adapté pour se défaire de ce réflex inconscient et irrationnel de peur.

Voici à quoi peut ressembler le processus inconscient d'un banquier qui annonce des mauvais résultats:

- le client n'est pas content, donc
- il ferme son compte, donc
- j'ai perdu des actifs et
- mes autres clients ferment leur compte, donc



- je ne retrouve pas d'emploi équivalent, donc
- je perds en statut social, donc
- je perds mes amis, donc
- mon conjoint me quitte, donc
- j'ai tout perdu.

Ce n'est certes pas ce qui se passe à 100 % dans la tête du banquier qui doit annoncer des mauvaises performances. Mais est-ce que cela se passe à plus de 0 %? C'est probable. Comme toutes les émotions, la peur connait plusieurs intensités. Il est probable que le banquier ressente de l'anxiété: la peur d'une menace anticipée assortie avec l'incertitude de notre capacité à y faire face. La peur est contagieuse et sera ressentie par le client. La peur nous place dans une situation de "fight - flight - freeze - fawn" (combat - fuite - gel - plaire), très pratique quand il s'agit de s'adapter aux serpents et très peu pratique face à des clients UHNWI.

Que faire alors? Cacher la peur ne fonctionne pas. Alors autant l'affronter et rendre l'inconscient conscient. En premier lieu, rationaliser: un client qui ferme son compte aux premières annonces de mauvais résultats, c'est comme un conjoint qui nous quitte car nous avons cinq minutes de retard à un dîner: il y avait probablement déjà un problème qui n'avait pas été résolu. Donc, passer en revue tous les clients pour estimer leur niveau de satisfaction et risque. Ou mieux encore, leur demander. On identifie des clients à risque? Implémenter la stratégie de défense pour les retenir le plus vite possible.

Se demander, pour chaque client, quelle est la probabilité qu'il ferme son compte. 20 % ? Ok. Et quelle est la probabilité qu'il déplace 100 % de ses avoirs sans possibilité de discuter ? 20 % Très bien. Donc une probabilité de 4 % d'un scénario catastrophe. Et même là c'est possible d'intervenir. Les probabilités sont contre-intuitives et nous sommes programmés pour réfléchir en binaire: risque ou pas, plutôt qu'en pourcentages. Cette stratégie de survie nous servait dans la savane. Dans la jungle de la finance, elle nous dessert.

La bonne nouvelle est qu'elle dessert également nos concurrents. Et c'est précisément au moment où leur inconscient les projette dans un avenir de déchéance et de mort sociale qu'un banquier en confiance gagne du share of wallet avec le plus de facilité. Et nous vous en faites pas, les concurrents ne connaîtront, en principe, pas la mort sociale. Du moins pas à cause de vous.

Je vous laisse avec une discussion entre un homme fortuné et sa jeune et belle compagne:

- Chérie, tu m'aimerais encore si je n'avais plus d'argent?
- Mais bien sûr mon amour. Et tu me manquerais beaucoup.

Le minéral, c'est mieux que le végétal

Par Thomas Veillet, Fondateur de Merion Swiss Partners

Il y a quelques mois, je me suis levé. Ensuite on m'a bousculé et je me suis dit qu'après tant d'années passées devant mon Bloomberg, ne l'ayant trompé qu'avec un Reuters – et encore, sous la contrainte – il était temps d'envisager de devenir un gérant indépendant.

Je n'étais pas tout seul à me jeter dans l'aventure – au début de l'histoire il y avait quatre personnes, à la fin on était plus que trois, mais en quelques mois nous allions passer par un long processus de réflexion qui allait nous en apprendre beaucoup sur nous-mêmes et sur notre soif inextinguible d'indépendance et c'est AWAP qui allait nous ouvrir les portes d'une certain liberté, tout en nous donnant le coup de main et le coup de pouce pour se mettre le pied à l'étrier.

Liberté, j'écrirai ton nom

Dans la réflexion que nous, mes associés et moi-même, avions entamée, il y en avait une qui était prépondérante, c'était le concept de l'indépendance. Après tant d'années à naviguer d'employeurs bancaires en plateformes et de plateformes en banques d'affaires, il semblait clair que le besoin de liberté était l'axe central de notre projet.

Au fur et à mesure de nos pérégrinations, nous avons exploré plusieurs solutions. Des plateformes qui vous font devenir partenaires, mais qui nous donnaient trop l'impression d'être partenaires « forever » et de ne plus jamais pouvoir sortir. Des plateformes qui nous transformaient en employés et qui donnaient simplement le sentiment d'être de retour à la case « employés ». Des plateformes qui font des promesses qui sont tellement mirifiques que c'est « écrit trop beau pour être vrai » sur le contrat.

Le solutions sont nombreuses

En plus du concept global des plateformes, il y a aussi toute la masse des gérants indépendants qui cherchent à grandir par acquisition et qui sont prêts à accueillir du monde sous à peu près n'importe quelle forme que ce soit. Autant être franc avec vous ; si vous cherchez une solution et que vous ne trouvez pas CELLE qui vous convient, il est temps d'entamer une psychothérapie pour apprendre à vous simplifier la vie et à renoncer à trop d'exigence…

La question que nous nous sommes tous posé à la fin, c'était de savoir ce que l'on voulait VRAIMENT. C'est alors que l'on s'est tous regardé dans les yeux, comprenant instantanément que l'on ne savait pas forcément ce que l'on voulait, mais que l'on savait ce que l'on ne voulait pas. Ou en tous les cas, ce que l'on ne voulait plus.

Le bon nombre pour être associés, c'est UN

Là où nous étions très clairs avec nous-mêmes, c'est que l'on ne voulait plus avoir un « chef » au-dessus de nous. Peu importe la forme sous laquelle nous devions imaginer un chef, peu importe qu'il soit le « patron de la plateforme » ou qu'il soit « fondateur de la société » qui nous acceptait, nous ne voulions plus personne. Plus personne pour nous dire que l'on peut avoir confiance, plus personne pour nous dire « parce que » sans pouvoir nous expliquer « pourquoi ». Être associés entraîne déjà suffisamment de soucis à gérer sans avoir à gérer un soi-disant « manager » qui n'a d'autre fonction que d'asseoir son pouvoir.

AWAP

C'est alors que nous sommes tombés sur AWAP. Au détour d'un pont parfois venteux, nous avons rencontrés les fondateurs: Anne-Sophie Tourrette, André Barahona et German Grunauer.

AWAP n'est pas une plateforme comme les autres. Le cercle AWAP n'est pas une plateforme, c'est plus une espèce de communauté, c'est un vaisseau amiral où l'on se raccroche pour pouvoir bénéficier de l'aérodynamisme de groupe. Un endroit où en devenant membre on n'aura jamais plus l'impression d'être seul dans ce métier et un endroit où l'on aura surtout le sentiment que l'on vous donne la main pour vos premiers pas tout en vous laissant

l'indépendance dont vous rêviez. Enfin, dont NOUS rêvions.

L'idée

L'illumination est venue aux trois fondateurs lorsqu'ils commencèrent à partager leurs bureaux afin de réduire les coûts de leur indépendance naissante. La question qui s'est immédiatement imposée à leurs yeux était « mais pourquoi ne pas tout mutualiser ? ». Effectivement, le terme mutualiser paraît plus qu'évident, mais à l'heure où le profit est le maître du jeu, rencontrer des gens qui vous proposent simplement de vous guider pour un coût qui paraît somme toute plus qu'abordable, c'est plutôt surprenant. Mais rassurant aussi.

En route

Une fois que la machine est lancée, en tant que néophyte, c'est fort agréable de se sentir accompagné, tout en restant indépendant. Oui, parce que la clé d'AWAP – peut-être que j'insiste lourdement sur le sujet – mais c'est l'indépendance. Vous devenez membre, vous profitez des tarifs de membres sur tout ; informatique, juristes, comptables, CRM ou encore advisory... Mais vous restez dans votre société, si l'envie vous prend de tout plaquer un jour et de quitter la communauté AWAP, personne ne vous retient, c'est votre société, votre vie, votre liberté. Vous n'appartenez qu'à vous même et AWAP n'est là que pour vous faire comprendre que l'indépendance, la vraie, c'est possible et qu'ensemble c'est aussi bien.

Deux formules AWAP (awap.ch) pour les GFI

OPEN
- 92 CHF /mois
- Accès au Comité de gestion hebdomadaire (Tuesday Investment Meeting ou TIM)
- Documentation TIM et web access
- Location des espaces de travail :
  - Espace Coworking
  - Salle de réunion
  - Bureau Privé
- Accueil des clients

INTEGRAL
- 650 CHF /mois
- Accès au Comité de gestion hebdomadaire (Tuesday Investment Meeting ou TIM)
- Partenariats bancaires et Financiers
- Documentation TIM et web access
- Comité Best Practices
- Location des espaces de travail :
  - Espace Coworking
  - Salle de réunion
  - Bureau Privé
- Accueil des clients
- Accueil téléphonique presonnalisé
- Services de partenaires AWAP aux prix préférentiels : 15-30% de rabais
  - Comptabilité
  - Banques et Intermédiaires Financiers
  - IT et Sécurité informatique
  - Téléphonie
  - CRM/PMS spécialisé pour GFI
  - Compliance et Audit
  - Services web
  - Web-design, Graphisme, Service web
  - Matériel de bureau
  - Hôtellerie et restauration
- Mandats de gestion agrées par KPMG
- Accès à la documentation variée destinée aux membres

Acteurs

L'actualité des transferts et nouveaux postes

Michel Longhini

Edmond de Rothschild

Responsable de la Banque Privée

Dès le 06.05.2019

Pour la Suisse, France, Monaco, Luxembourg, Italie, Espagne, Portugal, Belgique, Royaume-Uni et Israël.

Cyrille Urfer

Unigestion

Responsable pour le Moyen-Orient

Dès le 04.04.2019

En charge des fonds souverains et des clients institutionnels au Moyen-Orient.

Meno Stroemer

Fisch Asset Management

Responsable de la Gestion de portefeuille

Dès le 01.04.2019

Dirige déjà l'équipe Corporate Bond et rejoint le Comité Exécutif.

Alexandre Michellod

Gonet & Cie

Membre du Comité Exécutif

Dès le 10.04.2019

En charge du département Wealth Solutions.

Francisco Aristeguieta

State Street Global Advisors

Directeur général des activités internationales

Dès le 01.07.2019

En charge de la croissance en Europe, au Moyen-Orient, en Amérique latine et en Asie-Pacifique.

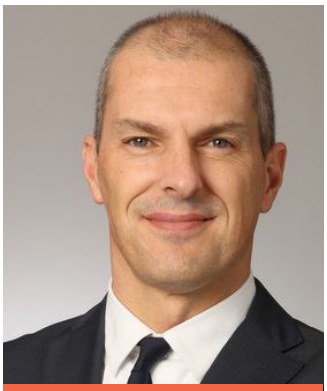
Mark Heslop

Jupiter Asset Management

Gestionnaire de fonds

Dès le 01.04.2019

Pour les actions européennes et spécialiste des petites entreprises.



Matthieu David

Candriam

Global Head of Financial Institutions and Partnerships

Dès le 01.04.2019

Pour le développement de la distribution auprès des Institutions Financières en Europe, en Amérique du Nord et en Asie.

Stefan Stucki

Mirabaud Asset Management

Responsable Commercial Institutionnel Senior

Dès le 01.05.2019

Dédié au marché Suisse alémanique.

Acteurs

L'actualité des transferts et nouveaux postes

Lionel Pilloud

Crédit Suisse

Responsable External Asset Managers (EAM)

Dès le 01.03.2019

Pour le Suisse romande et membre du management team régional Suisse romande & Genève.

François Normand

Lemania Pension Hub

Directeur de la plateforme

Dès le 01.05.2019

Développer des synergies auprès des entrepreneurs de la finance, GFI et Wealth Managers en Suisse romande.

André Meyer

Unigestion

Directeur Clients Institutionnels

Dès le 01.05.2019

Pour renforcer la position de la société sur le marché institutionnel suisse alémanique.

Suzanne Cain

Janus Henderson Investors

Responsable Mondiale de la Distribution

Dès le 20.05.2019

Stratégie des produits pour les canaux institutionnels et de détail, supervision du marketing mondial et direction mondial du service à la clientèle.