

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

Optimisation fiscale
Bruxelles valide
deux directives
contraignantes

PAGE 19



ram-ai.com



JA-PP/JOURNAL — CASE POSTALE 5031 — CH-1002 LAUSANNE



FACE À L'EURO QUI MONTE FACE AU DOLLAR

Le franc au plus bas depuis un an

PAGE 10

SOUS-TRAITANCE HORLOGÈRE DANS LE JURA

Le changement de génération

PAGE 3

CLIMAT DANS LES ENTREPRISES SUISSES

Pessimisme en nette progression

PAGE 8

MARCHÉ DES MÉDICAMENTS EN SUISSE

En hausse par effet d'innovation

PAGE 9

BANQUE CANTONALE DE BERNE (12 MOIS)

La marge tout juste maintenue

PAGE 4

LE MYSTÈRE DES VENTES DE L'APPLE WATCH

De quoi alimenter les rumeurs

PAGE 20

FONDS DE SOUTIEN À L'INDUSTRIE VAUDOISE

18 millions de francs dès février

PAGE 6

FONDS DE PRIVATE EQUITY SUR L'IRAN

Reyl s'allie à un opérateur local

PAGE 13

La face régulée du marché de l'art



THOMAS SEYDOUX. Courtier à Genève spécialisé impressionnisme et moderne. Sous le régime d'intermédiaire financier. A l'occasion d'Art Genève.

Le salon Art Genève a ouvert cette semaine une édition qui confirme la légitimité de la place sur la cartographie mondiale des foires d'art. Une nouveauté pour Genève, dont la réputation a été historiquement construite sur la présence de marchands, de galeries, de courtiers, de ports francs - de collectionneurs aussi - d'influence internationale. Une réputation versicolore qui vire parfois au sulfureux lorsque des affaires éclatent. C'est le cas depuis que le marchand transitaire Yves Bouvier est sous le feu des juridictions smonégasque et singapourienne. Comme une énième relance de la polémique sur un marché de l'art far west, dérégulé à souhait, où le blanchiment prospère. En réalité, ce marché s'avère beaucoup plus diligent qu'il n'en paraît. Thomas Seydoux, courtier indépendant à Genève, rappelle dans un entretien qu'une grande frange des opérateurs, dans le courtage en particulier, travaillent dans un cadre très strict et surveillé. Thomas Seydoux & Associés, fait partie des nombreux intervenants astreints au régime d'intermédiaire, avec toute la charge et les obligations de transparence que cela implique. Un statut qui suffit à lui seul à souligner que la responsabilité du marchand s'étend bien au-delà de l'œuvre d'art, son authenticité, ou encore sa provenance. **PAGE 3**

L'industrie pharmaceutique suisse s'accroche à ses fondamentaux

ROCHE. Résultats en dessous des attentes. Faut-il s'en alarmer? Peut-être mais pas davantage que pour Novartis.

PHILIPPE REY

Une rentabilité un peu en dessous des attentes et des prévisions considérées comme prudentes ont refroidi hier le marché des actions à la publication des résultats du groupe Roche, qui a eu lieu à Bâle et à Londres. Novartis a subi la veille un traitement semblable. Pourtant, Roche a accompli une bonne performance d'ensemble en 2015, avec un léger avantage par rapport à son voisin (qui détient toujours 33,3% des actions nominatives Roche Holding). La croissance organique demeure

élevée dans les deux divisions, avec 5% en monnaies locales pour le groupe, de même que celle du bénéfice par action (core, hors éléments exceptionnels) avec +7%.

Roche fait valoir un solide avantage concurrentiel dans les secteurs de l'oncologie et l'immunologie, ce qui se traduit par une marge opérationnelle supérieure à 40% dans la division pharma. La croissance s'est d'ailleurs élevée à 8% dans l'oncologie.

Le groupe est aussi leader mondial dans le domaine des diagnostics, où il fait mieux que le marché

dans un environnement qualifié de difficile.

Le pipeline et le renouvellement du portefeuille produits semblent se dérouler plutôt favorablement. La capacité d'innovation le hisse en tête des percées thérapeutiques du secteur, Novartis n'étant pas loin derrière.

Le taux de marge opérationnel (core) de Roche se situe à plus de 36%. Le free cash-flow opérationnel représente environ 30% du chiffre d'affaires. Ce qui est en fait remarquable pour une société industrielle, dans la pharma en particulier. Les risques sont sans

doute supérieurs à la moyenne, tandis que la concurrence s'intensifie dans différents compartiments et que des pressions persistent sur différents marchés géographiques pour abaisser le prix des produits.

La pharma demeure une industrie supérieurement rentable pour ses meilleurs opérateurs, dont font partie Roche et Novartis. L'activité peut être renforcée à travers des collaborations en matière d'analyse avancée de données intégrées qui rend plus efficaces la recherche et développement et les soins. **PAGE 7**

Le premier contact passe par le online

WEALTH MANAGEMENT. Nouvelle plateforme d'appel d'offres à Genève. Succès rapide et assez inattendu.

Lancer une plateforme d'appel d'offres entre clients privés et gestionnaires bancaires ou indépendants, c'était forcément bousculer la méthode séculaire d'acquisition de clientèle dans le private banking. Faite beaucoup de cooptation et de discrétion. La pratique est devenue de plus en plus courante dans la gestion institutionnelle, rien n'avait été fait jusqu'à aujourd'hui du côté de la gestion privée.

A l'origine de cette plateforme online qui vient d'être lancée, Olivier Collombin, qui a longtemps été responsable de la clientèle des gérants indépendants pour la banque Lombard Odier à Ge-

nève. La plateforme fonctionne sur un principe simple: le client qui veut confier un mandat de gestion pour une somme définie remplit un formulaire renseignant plusieurs critères sur ses préférences personnelles et de gestion (profil de risque défensif, gestion intégrant des critères de durabilité, offres de banques ou de GFI etc). Ce formulaire est ensuite transmis à des prestataires de services financiers sélectionnés. En seulement quelques semaines, plus d'une centaine de clients ont déjà transmis un appel d'offres. Pour des portefeuilles allant de 20.000 à 6 millions de francs. **PAGE 4**

Business et durabilité organiquement liés

Le groupe Firmenich à Genève donne ses performances intégrées entre affaires et engagements durables.

Firmenich recevait en début de semaine le score de 100A par le CDP (Driving sustainable economies) et rejoignait, pour la seconde année consécutive, la liste A des fournisseurs les plus performants en gestion environnementale établie par cette organisation. Seules 2% des quelques 3900 entreprises internationales analysées figurent sur cette liste. Firmenich a aussi atteint le premier rang du classement en Suisse.

Bérandère Magarinos-Ruchat, VP Sustainability Partnerships du groupe depuis six ans, élue Chief Sustainability Officer de l'année par Ethical Corporation



BÉRANGÈRE MAGARINOS-RUCHAT. Référence globale dans son domaine.

et présidente du réseau suisse du Global Compact des Nations Unies commente ce modèle d'affaires intégré à la durabilité, résultat d'un long processus. **PAGE 7**

ÉDITORIAL SÉBASTIEN RUCHE

Une étape achevée. Encore deux à venir.

Combien de banques suisses auraient été inquiétées par les Etats-Unis sans le programme de régularisation? Probablement beaucoup moins que les 78 établissements qui ont participé en catégorie 2 et qui ont aujourd'hui tous réglé leur différend. Sans déposer de bilan.

Après un processus long et fastidieux, un certain soulagement est perceptible. Mais d'autres épreuves se profilent, probablement en trois étapes.

Peut-être quarante? Vingt? Combien de banques valaient vraiment la peine d'être poursuivies? Dans leur recherche d'argent, les Américains auraient pu se contenter d'amender 17 établissements pour prélever un milliard de dollars cumulés. Les 61 autres (parmi lesquelles ne figure aucune filiale suisse de banques américaines) leur ont occasionné un tra-

vail inattendu, tout en améliorant la connaissance de la géographie suisse des employés du Département de la Justice.

Si tant de banques n'avaient pas rejoint le programme, les dossiers de catégorie 1 seraient probablement déjà réglés, avec des amendes potentiellement plus élevées.

Même s'il reste évasif sur ses intentions (lire en page 5), il serait étonnant que le DoJ, attiré par l'argent facile encaissé jusqu'à maintenant, ne réalise pas un due diligence approfondie sur certains établissements restés en dehors du programme. Au moins les plus importants. Les Etats-Unis ont aussi voulu faire des exemples, en révélant publiquement les amendes et les turpitudes supposées de ceux qui les ont payées.

Cette volonté s'appliquera aussi aux professionnels identifiés dans les non-prosecution agreements en tant que «gestionnaire #1», «gérant externe #2» ou avec une date précise d'inculpation. Les profils seniors seront logiquement les plus exposés.

La dernière étape de la suite des opérations concernera les clients américains

qui n'ont pas régularisé à temps. Leurs données seront facilement obtenues via les nombreuses demandes d'entraide qui divertiront bientôt le fisc fédéral.

En suivant la trace de ceux qui ont voulu discrètement quitter la Suisse, les Etats-Unis pourraient sanctionner des banques d'autres Etats. Ils n'obtiendront sûrement pas un programme comme en Suisse. ■

LINDEGGER
OPTIQUE
maîtres opticiens

Genève www.lindegger-optic.ch



9 771421 948004 5 0004