

# SUISSE

## Un secteur qui est taillé pour les spécialistes

**NÉGOCE EN LIGNE.** IG Bank minimise l'impact de la désaffection des clients pour leurs banques traditionnelles.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Une étude de Bank of America Merrill Lynch sur les habitudes de «consommation bancaire» de la génération comprise entre 18 et 34 ans a récemment fait parler d'elle. L'étude, parue le premier juin, montre en effet que cette dernière fait de moins en moins confiance aux institutions financières et bancaires. Et qu'un tiers de ces jeunes personnes considèrent ne pas avoir besoin de services bancaires traditionnels. L'intérêt de l'étude est qu'elle renvoie indirectement à ce qui a fait le succès des banques de négoce en ligne, qui ont attiré une clientèle en quête d'indépendance vis-à-vis de leurs anciens prestataires de services bancaires. Un succès qui a été particulièrement médiatisé au lendemain de la crise financière de 2008, celle-ci ayant mis les établissements systémiques en première ligne. Le facteur résidant dans la perte de confiance des investisseurs vis-à-vis des établissements systémiques est du reste souvent invoqué par les banques en lignes. Toutefois, il est intéressant d'entendre Fouad Bajjali, CEO d'IG Bank, à l'occasion d'une rencontre dans ses bureaux à Genève il y a plusieurs jours, minimiser cet impact. Selon lui, les clients se tournent vers les services de ce type d'institutions avant tout parce ce sont des spécialistes. «La performance est l'actif central de toute banque en ligne», insiste le CEO de la filiale suisse d'IG Group, connu pour son offre de produits à levier «Contracts For Difference» ou CFD, qui précise que si des clients se désistent des services de trading des banques traditionnelles, généralement offerts via des filiales de grandes institutions bancaires, c'est avant tout parce que ce ne sont pas des spécialistes des plateformes de négoce. Or la performance se mesure, en l'occurrence, par la vitesse d'exécution et l'attractivité des coûts. Deux conditions essentielles qui ne se remplissent que grâce à une technologie de pointe. Environ 500 personnes, soit plus d'un tiers

des effectifs totaux d'IG Group, sont employées directement à la R&D en vue de satisfaire cette exigence. En termes de coûts, les banques en ligne développent des technologies (Price Improvement Technology) conçues pour rendre accessible à leurs clients des prix que peuvent difficilement suivre les services en lignes des banques traditionnelles.

En plus de la fiabilité purement technique, il faut en outre permettre aux utilisateurs de bénéficier du meilleur confort, qu'il s'agisse de consulter le portefeuille, analyser des données ou passer des ordres. Des tâches qui s'exécutent de plus en plus à partir de terminaux mobiles. «Un phénomène encore impensable il y a encore cinq ans», témoigne Fouad Bajjali. Et qui rend particulièrement critiques les évolutions liées aux applications des terminaux mobiles, telles que les logiciels iOS et les applications Android ainsi que celles-ci de Windows Mobile.

Enfin, en Suisse, la banque en ligne semble avoir toute sa place. «Dans pratiquement tous les pays où nous sommes présents, les marchés sont caractérisés par des investisseurs individuels. En Suisse, même si ces derniers restent notre groupe cible principal, nous avons remarqué qu'il y avait également une demande significative en matière de services de trading en ligne de la part de la clientèle institutionnelle», commente Fouad Bajjali.

«En cherchant à offrir les meilleurs services à leurs propres clients, les investisseurs institutionnels tels que les conseillers indépendants tendent de plus en plus à intégrer notre plateforme dans leur offre», poursuit le CEO. M. Bajjali anticipe que 30% à 40% des revenus suisses d'IG Bank proviendront de la clientèle institutionnelle. Pour mémoire, d'une capitalisation boursière de CHF 3,3 milliards (juillet 2014) avec plus de 126.100 clients (juillet 2014) à travers le monde, IG Group a obtenu l'année dernière la licence bancaire de la Finma pour sa filiale suisse IG Bank. ■

### CS – UBS: S&P relève la perspective des affaires suisses

Standard & Poor's a relevé la perspective pour les notes des affaires suisses des deux banques Credit Suisse et UBS à «stable» de «négative». La protection implicite que la Suisse offre aux deux banques systémiques perd de son importance avec les dispositions «Too big to fail» et les incertitudes augmentent, selon l'agence. L'agence relève aussi le fait que les banques ont fondé des sociétés locales pour l'assainissement ou un démantèlement ordonné n'affaiblit pas la crédibilité de crédit des deux groupes. Les notes «suisses» des deux banques sont maintenues à «A» pour le long terme et «A-1» pour le court terme.

### UBS AG: exemptions de devoirs d'annonces

UBS AG, en qualité de filiale de la nouvelle structure holding UBS Group, reste exemptée par SIX Swiss Exchange de certaines obligations d'annonces jusqu'au 30 septembre. La demande de prolongation avait été déposée dans le cadre de la procédure sous l'article 33 du Swiss Stock Exchange Act (SESTA), par laquelle UBS Group s'efforce de rapatrier l'ensemble des parts d'UBS AG, précise un communiqué.

## Premier bilan positif après une année

**BANQUE DU LÉMAN.** L'acquisition de clientèle et les indicateurs financiers sont en ligne.

MARJORIE THÉRY

Stylo Caran d'Ache aux couleurs de la banque, partenariats avec le Théâtre du Léman, la Vaudoise assurance et des fournisseurs du Valais jusqu'en Suisse Alémanique... La stratégie et l'image de la jeune Banque du Léman tranchent décidément avec ses prédécesseurs. Ses dirigeants citent d'ailleurs souvent le fait d'arriver «après les autres» comme un avantage, permettant peut-être d'éviter certaines erreurs du passé.

Lancée il y a tout juste un an, la Banque du Léman fait partie des très rares nouvelles banques de détail lancées en Suisse. Et même plus largement des banques étrangères établies en Suisse, qui auraient plutôt tendance à quitter le territoire, depuis 2008 au moins. Malgré son nom et son vernis très suisses, la banque est une filiale à 100% de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes (groupe BPCE), dont le centre de décision est à Lyon et non à Paris, à l'inverse de la plupart des banques françaises présentes en Suisse. La banque du Léman se livrait hier à l'exercice d'un premier bilan après un an de présence à Genève. Le développement est globalement en ligne avec les objectifs annoncés l'an dernier (*L'Agefi* du 13 mai 2014). En termes d'acquisition de clientèle



**CHRISTIAN LEFAIX.** Les services aux entreprises sont en réflexion.

par exemple, 600 clients ont rejoint la banque au second semestre 2014 et 500 sur le premier trimestre 2015. Au total la banque compte aujourd'hui 1300 clients et vise un objectif de 2000 à la fin de l'année. Le seuil annoncé de 10.000 clients en 2018 est confirmé. En tant que banque de détail, Christian Lefaix et Stephanie Paix, respectivement directeur général et président du conseil d'administration, disent bénéficier d'un emplacement idéal à Genève. Situé à l'angle de la rue des Alpes et de la place Dorcière, soit à proximité immédiate de la gare routière et de la gare ferroviaire, la banque profite d'un passage moyen de 100.000 personnes par jour.

Revendiquant son côté «banque de proximité», la Banque du Léman n'entend toutefois pas ouvrir de très nombreuses agences. Ce qui ne serait d'ailleurs pas très pertinent vu les nombreuses

études qui relèvent la fréquentation en forte baisse des agences. La relation «de proximité» sera donc, comme annoncée, plutôt multicanal, tout en gardant un conseil dédié. Pour cela la banque lancera fin juin son application mobile qui a été développée avec une entreprise suisse là encore. Cette stratégie permet aussi de s'adapter au mode de vie très mobile des clients, en particulier s'agissant de leur clientèle, qui est frontalière pour les trois quart. Il a d'ailleurs été rappelé que le nombre de frontaliers à Genève a été multiplié par 3 en une quinzaine d'années, une tendance boostée par la croissance des emplois à Genève, mais pas du logement.

Sur le volet financier, le total des actifs s'établit à 32 millions fin 2014. Les prêts immobiliers, lancés récemment, ont permis de constituer un portefeuille de crédit de 13 millions à ce jour et la collecte d'épargne s'établit à 6 millions. L'ouverture d'une agence à Lausanne et le développement d'une offre destinée aux entreprises seront étudiés dans les prochains mois, pour un lancement éventuel en 2017/2018. Du côté des effectifs, banque a ouvert avec dix employés, ils seront 15 à fin d'année. Une quarantaine d'employés pourrait être atteint à terme avec le développement sur Lausanne et la clientèle entreprise. ■

### J.SAFRA SARASIN: accord avec Carsten Maschmeyer

La banque privée bâloise J. Safra Sarasin et le financier-entrepreneur allemand Carsten Maschmeyer ont conclu un accord amiable et réglé hors justice une plainte en dommages-intérêts que ce dernier avait déposée contre la banque, rapporte aujourd'hui le journal *Handelszeitung*. L'accord porterait sur 10 millions d'euros.

### CEMBRA: General Electric se désengage du CA

Cembra Money Bank va enregistrer au 1<sup>er</sup> septembre la démission de Richard Laxer, l'un des représentants de General Electric au conseil d'administration. La démission de cet administrateur intervient après la vente de l'entier des quelque 9,5 millions d'actions détenues par General Electric dans la société zurichoise. La cession s'est déroulée lors d'un processus de «book building» accéléré, le 7 mai, indique Cembra Money Bank.

### PARTNERS GROUP: 700 millions pour multi assets

Le gestionnaire de fortune Partners Group a pu se procurer 700 millions de dollars pour son programme de crédits «multi assets». Il s'agit du premier programme d'investissements de ce type, a indiqué mercredi le spécialiste des placements sur le marché privé. Ce programme offre la possibilité aux investisseurs de s'exposer aux marchés privés de la dette, composés de crédits immobiliers, d'infrastructure et aux entreprises. Les clients obtiennent ainsi une combinaison de capital étranger de premier rang et de dettes chirographaires.

## L'arbitrage version suisse

**TURQUIE.** Aujourd'hui se tient à Istanbul une conférence sur l'approche suisse de l'arbitrage dans les secteurs du négoce des matières premières et du shipping, dans le cadre de l'ACT (Alternative dispute resolution for Commodity Trading, shipping and trade finance). Lancé en février 2013 (*L'Agefi* du 28 février 2013), l'ACT est une plateforme d'assistance aux membres de ces secteurs, en prolongation de la compétence de Genève et de la CCI en matière d'arbitrage et de médiation. Elle vise à permettre une résolution aussi rapide que possible des conflits, à assurer l'exécutabilité des sentences tout en réduisant les coûts de procédure et à mettre à disposition une liste d'arbitres et de médiateurs spécialisés. La délégation genevoise comprend Stéphane Graber, secrétaire général du STSA, Vincent Subilia, vice-directeur de la Chambre de Commerce de Genève, Zafer Ozcan, directeur général de City Trade & Investment, ainsi que des représentants de cabinets d'avocats spécialisés de la place qui retrouveront sur place leurs confrères turcs. (NJN)

**IAM**  
IAMFUNDS.CH

1995  
2015  
ANS

**IAM IMMO SECURITIES FUND**  
Dans la course avec des valeurs réelles.

**IAMFUNDS.CH**  
FONDS DE PLACEMENT POUR CLIENTS PRIVÉS

Les prospectus, rapports annuels et semestriels des fonds IAM sont à disposition sur notre site web [WWW.IAMFUNDS.CH](http://WWW.IAMFUNDS.CH) ou auprès de la direction du fonds GAM Investment Management (Switzerland) SA, Zurich. Les données sont informatives et ne constituent pas une offre. Les performances passées ne sont pas une garantie des performances futures.