

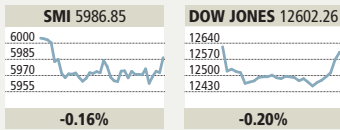
L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'ACCIDENT DE TRADING VIRE À L'HUMILIATION La perte de JP Morgan atteint les 9 milliards

PAGE 14

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



RAPPORT SUR LE WEALTH MANAGEMENT

Clients fatalistes et plutôt satisfaits

PAGE 4

ÉVOLUTION DU CAPITAL-RISQUE EN SUISSE Rapport fédéral très positif

PAGE 6

FÉDÉRATION HORLOGÈRE EN ASSEMBLÉE L'invention du Too swiss to fail

PAGE 8

VISITE DANS LE BUNKER DE SIX GROUP Titres papier et métaux précieux

PAGE 6

WORLD RADIO SWITZERLAND À VENDRE Le service public n'en veut plus

PAGE 7

NOUVELLE CLASSE D'ACTIFS IDENTIFIÉE Facteur comportemental évalué

PAGE 12

SELL-OFF DES DEVISES ÉMERGENTES Un point d'entrée est apparu

PAGE 13

CAISSES DE PENSION PUBLIQUES EN SUISSE Le scandale peut-il s'éterniser?

PAGE 2

Défense résolue du modèle suisse



ANTOINE SPILMANN. Membre créateur de Swiss Respect, le président de Bruellan Wealth Management déplore que le Conseil fédéral multiplie les concessions aux pays qui attaquent la Suisse, sans base légale et sans obtenir l'égalité de traitement. Après avoir adressé une lettre ouverte au gouvernement, le collectif Swiss Respect veut alerter l'opinion sur ces dérives qui menacent l'avenir du pays. **PAGE 5**

Nous sommes

l'alternative pour la gestion de votre fortune. En tant que banque privée suisse indépendante avec un fort actionnariat familial, nous sommes aujourd'hui comme demain,

là pour vous.

Banque Vontobel SA
Place de l'Université 6, 1205 Genève
Téléphone +41 (0)22 809 90 90, www.vontobel.com

VONTOBEL Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Performance creates trust

Le conseil d'administration face à la succession Dougan

CREDIT SUISSE. Les regards se tournent vers Walter Kielholz et Peter Brabeck. L'urgence se fait sentir.

CHRISTIAN AFFOLTER

L'évolution du titre Credit Suisse suggère que les actionnaires perdent patience. Il se trouve actuellement au plus bas depuis 1992, mettant ainsi la pression sur le président exécutif Brady Dougan. Cependant, les candidats internes à sa succession évoqués au fil des derniers mois n'ont pas de profils très convaincants. Dans le cas du responsable du Private Banking Hans-Ulrich Meister, le processus d'intégration de Clariden Leu, qui passe pour sa pièce de résistance, a

généralisé beaucoup de pertes d'équipes, de clients, et probablement d'avoirs sous gestion. Mais à l'extérieur de la banque, les alternatives convaincantes semblent également se faire rares. Que le conseil d'administration de Credit Suisse prenne les choses en mains paraît d'autant plus déterminant pour l'avenir du groupe. Le nouveau président Urs Rohner brille plutôt par sa discrétion, avec quelques messages de soutien à Brady Dougan. Ce qui peut signifier qu'il n'est pas (encore) l'homme le plus influent au sein du conseil.

Les deux membres disposant du réseau le plus étendu et sans doute qualitatifs ont conservé leur importance. N'oublions pas qu'en mai 2004, le président Walter Kielholz avait organisé le départ de John Mack (trop orienté vers la prise de risques), qui avait co-dirigé la banque avec Oswald Grübel, et son remplacement par Brady Dougan. Après sa démission en tant que président, il a gardé son fauteuil au conseil comme au comité de gouvernance. Ce dernier, composé de six membres, est responsable de l'évaluation

de la performance du président exécutif comme des autres dirigeants, et représente ainsi le premier organe concerné par la question de la succession de Brady Dougan. Walter Kielholz jouera probablement de nouveau un rôle décisif, même si la présidence de Swiss Re semble indiquer que la première priorité est ailleurs. Ni lui ni le vice-président du conseil Peter Brabeck n'ont d'ailleurs pour habitude de rendre publiques leurs idées sur ce genre de sujet. **SUITE PAGE 6**

PLATEFORME DE TRADING SUR DEVISES

Nouveau concept à partir de Genève

CHARLES-HENRI SABET. Le créateur de Synthesis Bank (cédé à Saxo en 2007) relance une formule innovante avec quelques anciens. Neuf groupes bancaires annoncés comme partenaires. **PAGE 4**



ÉDITORIAL FRANÇOIS SCHALLER

De la pratique à l'utopie

On ne va pas critiquer la politique d'exonérations fiscales pour certaines entreprises, pratiquée depuis des années dans la région Vaud, avec un succès très remarqué qui bénéficie à l'ensemble de la Suisse. Que cette politique doive être explicitée et détaillée à la suite de controverses initiées par la gauche (thématique dite «des cadeaux fiscaux») n'a rien d'extraordinaire non plus. C'est en soi une bonne chose, qui accompagne une longue pratique évolutive – peut-être même en fin de course – ayant donné des règles plus ou moins acceptables.

Une bonne partie de l'Europe se plaint de désindustrialisation, mais ce n'est qu'une manière de parler: à part quelques nostalgiques d'un genre très particulier, personne ne regrette les usines et ateliers sombres et crasseux ayant été exilés dans des pays heureux d'être en rattrapage (il est d'ailleurs possible qu'ils reviennent un jour). C'est la prospérité qui compte, et la possibilité que le plus grand nombre puisse exercer une activité professionnelle elle aussi acceptable (à défaut d'être toujours stimulante). La promotion économique publique y contribue.

Il ne faut pas perdre de vue toutefois que les conditions cadres destinées à favoriser le renouvellement économique doivent elles-mêmes se renouveler continuellement, et qu'elles seront toujours sujettes à caution. A l'extérieur tout d'abord, où l'on parlera sans relâche de concurrence déloyale. A l'intérieur surtout, où les inégalités de traitement seront toujours dénoncées. Lorsqu'un communiqué du Conseil d'Etat parle d'exonérations accordées à des sociétés endogènes ou exogènes «qui servent les intérêts économiques du canton», on s'étonne du nombre d'entreprises à ce point inutiles à leur environnement. On en vient à se dire que toute société créant des emplois devrait bénéficier de ce genre de reconnaissance (dont on ne cesse d'entendre que la force d'incitation est de plus en plus relative). Ou même que la prochaine révolution fiscale – une utopie bien entendu – devrait enfin se demander pourquoi les entreprises, qui génèrent des masses de revenus personnels imposables, doivent aussi payer des impôts au lieu de s'acquitter directement des services et infrastructures publics qu'elles consomment. **PAGE 9**

L'emploi une nouvelle fois à contre-courant

Les chiffres détaillés du premier trimestre sont tellement bons qu'ils en deviennent alarmants.

L'Office fédéral de la statistique a publié hier les chiffres complets de l'emploi en Suisse. Ils paraissent tellement bons en comparaison européenne – où à peu près toutes les données y relatives reflètent des dégradations, jusqu'en Allemagne – que l'on ne peut s'empêcher de penser à des phénomènes contre-cycliques. Si la Suisse bénéficie d'effets refuge cumulés lorsque la situation se dégrade en Europe (capitales, fortunes privées, ressources humaines, entreprises, etc.), faut-il s'attendre à une inversion de tendance lorsque la situation s'améliorera sur le continent? Avec un atterrissage dont on peut espérer qu'il se fera en douceur? Faut-il prévoir au contraire un effet de

levier et de nouveaux développements dans l'industrie et les services, ce qui laisserait augurer d'une période d'euphorie? Difficile à dire. Les deux scénarios n'étant pas exclusifs, ils vont peut-être s'annuler. Le nombre d'actifs occupés a augmenté de 2% sur trois mois par rapport à la même période de l'an dernier. Le taux de chômage a simultanément reculé. La croissance des actifs occupés est plus forte pour les femmes (+2,5%) que pour les hommes (+1,6%). Comme on pouvait s'y attendre, la progression des salariés non ressortissants (+4,9%) est sensiblement plus élevée que celle des Suisses (+0,9%). Une différence s'observe aussi dans les principales catégories d'autorisation de séjour. Les taux de croissance les plus élevés reviennent aux livrets B et L (autorisation de séjour depuis douze mois ou plus) et au livret G (frontaliers), avec +7,3% et +6,8%. **PAGE 9**

LINDEGGER
OPTIQUE
maîtres opticiens

Genève www.lindegger-optic.ch



Une vision géo-économique pour l'avenir de la Suisse

L'association Swiss Respect exhorte le Conseil fédéral à défendre le pays en respectant les lois existantes.

SÉBASTIEN RUCHE

Depuis 2009, la Suisse n'a fait que céder aux demandes des autres gouvernements, quand elle ne les a pas devancées, le plus souvent sans cadre légal et sans jamais obtenir quoi que ce soit en échange, dénonce l'association Swiss Respect, qui tenait une conférence de presse hier à Genève. Fondée le 16 mai dernier et animée par diverses personnalités du monde économique, elle entend tirer la sonnette d'alarme et défendre le modèle suisse.

Remarqué pour sa lettre ouverte au Conseil fédéral (lire ci-contre), le collectif s'est formé en réaction à l'accord UBS du printemps 2010, aux nouvelles conventions de double imposition ouvrant la porte aux fishing expeditions et à la récente transmission de noms de collaborateurs bancaires à l'administration américaine. Trois événements autorisés par un Conseil fédéral «dépissé et sans vision» et vécus comme des abandons de souveraineté par les membres du collectif.

«La Suisse se trouve prise dans une guerre économique depuis 1997, mais elle se conforme toujours aux pressions étrangères», regrette ainsi Jean-Daniel Balet, membre du comité de l'association à titre personnel. La diplomatie, en particulier, ne s'est pas adaptée aux nouvelles négociations internationales, qui se résument à un rapport de force parfois bru-

tal, déplore le directeur de Landolt & Cie en Valais. Swiss Respect prévoit que cette dérive aura des conséquences néfastes sur la prospérité future de la Suisse, avec des milliers d'emplois détruits sur la place financière, mais pas seulement. La consommation et le financement des PME souffriront également, en particulier.

Bien que menée par des professionnels de la finance, Swiss Respect veut défendre l'économie suisse toute entière. Sa soixantaine de membres provient d'ailleurs d'horizons divers et la structure compte se développer dans les autres régions linguistiques du pays. Retournant le couteau dans la plaie, Antoine Spillmann a souligné l'hypocrisie des pays qui attaquent la Suisse. «La Grande-Bretagne, l'Irlande ou le Luxembourg sont beaucoup plus agressifs que la Suisse en matière de fiscalité des entreprises et de différences entre les régions d'un même pays», explique le président de

Bruellan Wealth Management. Par ailleurs, poursuit-il, les grandes fortunes quittent la Suisse ou s'apprennent à le faire en raison de son instabilité juridique, tandis que l'Autriche ou le Luxembourg se battent pour défendre leur secret bancaire.

Au cœur de l'engagement de Swiss Respect, le recul de l'état de droit en Suisse. «Depuis février 2009 et le premier transfert de noms de clients d'UBS aux Etats-Unis, le Conseil fédéral continue à agir sans base légale, ni stratégie, ni anticipation», regrette l'avocat Douglas Hornung, invité par Swiss Respect. Or depuis 2009, «la farce continue et l'état de droit n'existe plus».

L'actualité récente en témoigne, lorsque le Conseil fédéral a autorisé les onze banques dans le vif des autorités américaines à transmettre des noms de leurs collaborateurs. Près de 10.000 personnes suisses ou résidentes en Suisse sont concernées, poursuit l'avocat, très impliqué dans ce dos-

sier: «des employés, des ex-employés, des gérants indépendants, mais aussi des assistantes, qui n'ont pas été informés et n'ont pas la possibilité de se défendre». Monsieur ou madame Tout-le-monde sont sacrifiés dans l'espoir d'obtenir un accord global dont les Américains n'ont même pas besoin, puisqu'ils ont déjà tout reçu, conclut Douglas Hornung. Egalement invités de Swiss Respect, le fiscaliste Paul-André Roux a insisté sur la défense des forfaits fiscaux, tandis qu'Alexandro Bizozero a détaillé les pièges des accords Rubik et les avantages que la Suisse pourrait en retirer (lire ci-dessous).

CETTE DÉRIVE AURA DES CONSÉQUENCES NÉFASTES SUR LA PROSPÉRITÉ FUTURE. AVEC DES MILLIERS D'EMPLOIS DÉTRUITS.

Lettre ouverte au Conseil fédéral

«La Suisse est en train de perdre un à un ses atouts. Nous refusons la poursuite de cette destruction de valeur.» Ainsi débute la lettre ouverte de Swiss Respect au Conseil fédéral, envoyée le 25 mai.

Le document formule cinq axes pour améliorer la stratégie du gouvernement concernant la défense des intérêts du pays: obtenir une égalité de traitement dans les négociations internationales, préserver la fiscalité des sociétés, maintenir l'im-

position au forfait, retrouver la sécurité du droit et assurer la confidentialité des clients de la place financière.

«Cher Conseil fédéral, rien ne saurait faire à la Suisse ce qu'elle a perdu ces trois dernières années. Il n'est cependant pas trop tard pour relever la tête et préserver avec force ces cinq enjeux stratégiques», concluait cette lettre ouverte restée sans réponse. (SR)

Rubik: les principaux pièges à contourner

L'intervention d'Alexandro Bizozero, spécialiste en conseil réglementaire et en compliance, durant la conférence de presse de Swiss Respect organisée hier à Genève (lire ci-dessus).

Les trois accords «Rubik» ont eu l'avantage indéniable de réduire la pression de l'UE sur la Suisse en matière de secret bancaire. Ils ont aussi ralenti la poursuite de procédures à l'encontre de banquiers pour complicité à l'acte d'évasion fiscale des clients. Ces accords présentent toutefois des pièges dont il faudra tenir compte dans les négociations en cours ou à venir avec d'autres pays. Nous pensons surtout à l'Italie. Cet exposé entend uniquement évoquer quelques écueils à éviter.

1. Accès au marché

La signature de l'accord «Rubik» est l'occasion, peut-être unique, d'améliorer l'accès au marché du pays cocontractant. Si on ne saisit pas cette opportunité, la banque suisse pourrait être soumise à la contrainte d'appliquer des retenues libératoires ou de prévoir un échange automatique d'informations alors même qu'elle ne peut pas rechercher activement de nouveaux clients ou servir activement des clients existants. L'accès au marché devient ainsi une exigence à la raison d'être de l'accord: sans l'accès au marché, «Rubik» est un simple accord de mise en confor-

mité fiscale de la clientèle existante, sans aucune vision pour l'avenir. On nous rétorque parfois que les Etats de l'UE n'ont pas la souveraineté pour négocier un accord sur ce point. Nous pensons au contraire, et dans l'attente de MiFID II, qu'il existe des domaines de négociation. Le plus souvent, les restrictions posées par les Etats de l'UE à la faculté de prospecter ou de servir activement le client sont issues de simples interprétations faites par les autorités de surveillance, ce qui explique la disparité de situations entre les différents Etats qui nous entourent. A des Etats assez libéraux comme le Luxembourg, le Royaume-Uni ou les Pays-Bas s'opposent des pays très restrictifs comme la France, la Belgique ou le Portugal. Les accords devraient ainsi garantir des voies de pénétration dans le respect des directives européennes.

2. Désavantage concurrentiel

Les accords «Rubik» ne sauraient avoir pour résultat de mettre la banque suisse dans une position de désavantage concurrentiel qui aurait pour conséquence que la Suisse perdrait tout attrait pour la clientèle domiciliée dans l'Etat cocontractant. Dans cette hypothèse, l'accord signifierait la perte complète du marché en question. Or les accords «Rubik» signés à ce jour présentent les caractéristiques suivantes: les taux d'imposi-

tion libératoire sont supérieurs aux taux d'imposition pratiqués dans l'Etat, la faculté d'opter pour l'impôt libératoire anonyme ne concerne que les clients existants, et pas les nouveaux. Nous avons un problème de compétitivité, surtout lorsque l'Etat cocontractant ne connaît pas en son sein l'échange automatique d'informations entre ses banques locales et les autorités fiscales.

3. Coûts

L'implémentation des accords «Rubik» engendre des coûts considérables pour les établissements suisses, notamment pour les développements informatiques. Certaines banques de petite et moyenne taille ont d'ores et déjà pris la décision de renoncer à la clientèle domiciliée dans les trois Etats signataires de «Rubik». Ces banques vont demander à leur clientèle allemande, autrichienne et du Royaume-Uni de clôturer leurs comptes d'ici à la fin de l'année. Les accords «Rubik» ne prévoient aucune prise en charge de ces coûts par les Etats bénéficiaires. Etant donné que les banques agiront à titre d'agents des autorités fiscales étrangères, une participation aux coûts pourrait être envisagée.

4. Vision générale

La conclusion d'accords «Rubik» avec des pays de l'UE devrait être l'occasion de discuter l'ensemble des pressions que cet Etat exerce

ou peut exercer à l'encontre de la place financière suisse. L'Etat cocontractant devrait ainsi s'engager à soutenir la Suisse dans les discussions actuelles et futures concernant les directives AIFM et MiFID II. Un appui au niveau de l'OCDE nous semble aussi faire partie de cette approche globale. En l'absence de garanties appropriées, l'Etat cocontractant pourrait bénéficier de l'accord tout en continuant d'attaquer la Suisse à l'OCDE ou à tout autre niveau.

ALESSANDRO BIZOZERO

CES ACCORDS

PRÉSENTENT TOUTEFOIS

DES PIÈGES DONT IL

FAUDRA TENIR COMPTE.

Fatca et la fin du secret bancaire en Suisse

CFA. L'institut a organisé un débat sur l'impact de Fatca dans la démarche internationale vers l'échange automatique d'information.

C'est sur le ton de l'optimisme que s'est achevé mercredi soir le débat du CFA intitulé: Fatca-la fin du secret bancaire? Alors que les négociations entre la Suisse et les Etats-Unis avancent, les espoirs vis-à-vis de l'assouplissement des mesures d'application du Facta perdurent. Parmi les invités présents Jürg Egli, conseiller spécialisé en droit international chez Pictet & Cie a rappelé que, contrairement aux Etats européens, la solution proposée à la Suisse repose essentiellement sur une transmission directe des données par les établissements financiers suisses aux autorités américaines. Une mesure considérée comme encourageante. «Tout dépend de comment se négocieront les conditions Know Your Client (KYC) ces prochains mois. Si nous obtenons l'application de la régulation KYC selon les standards suisses, les pourparlers auront abouti sur quelque chose de positif», a-t-il expliqué.

Autre point important soulevé lors du débat, la définition du statut «deemed compliant» pour les petites et moyens établissements financiers. «Au lieu d'avoir 26 catégories différentes pour les entités financières, il serait judicieux de classer les petites et moyennes entités en tant que deemed compliant», relève-t-il.

Pour l'instant, les assurances sociales ou les caisses de pension ne font pas partie du champ d'application de Foreign Accounts Tax Compliance Act (Fatca). Quant aux éta-

blissements financiers opérant au niveau local ou régional, ils sont réputés conformes à la loi. Les établissements suisses concernés par Fatca ne sont pas non plus tenus de clôturer les comptes des clients récalcitrants, ni de procéder à une retenue fiscale de 30% sur chaque paiement les concernant en provenance des Etats-Unis. Washington pourra toutefois exiger une assistance administrative à l'encontre de ces clients.

Tous les intervenants se sont accordés à dire qu'un refus de l'application du Fatca nuirait gravement à la place financière. Le taux prohibitif de 30% de l'impôt à la source et le risque d'entraves auprès d'établissements étrangers entraîneraient une exclusion des places financières sur le territoire helvétique. A noter que la Suisse espère par ailleurs conclure un accord avec les Etats-Unis d'ici à la fin de l'année pour régler les questions fiscales liées au passé.

Un fait que Markus Meizner, analyste pour le Tax Justice Network (TJN) présent hier à l'occasion du débat ne s'est pas gardé de relever. D'après le rapport qu'il publie en marge de son blog, la Suisse se trouve en tête du Financial Secrecy Index (FSI) 2011, devant les Iles Caimans, le Luxembourg et Hong Kong. D'après ses sources, la Confédération se distingue par un manque de transparence. Selon le TJN, «les conditions y sont optimales pour occulter l'évasion fiscale internationale, le blanchiment d'argent et autres transactions financières illicites.» Les Etats-Unis en 5ème position et la Grande Bretagne en 13ème place figurent également en tête de ce classement, qui comprend plus de 70 centres financiers. La raison principale étant, selon Markus Meizner, la création de trusts. (AR)

INFORMATIQUE IT

SAGE: renforcement annoncé à Genève

Cécile Escobar rejoint la société Sage en tant que directrice des ventes Europe. Elle a pour mission de développer la clientèle européenne de Sage principalement parmi les tiers gérants, les family office et les sociétés de gestion. Forte de 10 ans d'expérience reconnue dans le domaine des logiciels bancaires, Cécile Escobar couvrira 6 pays (Luxembourg, Monaco, UK, France, Espagne et Suisse) avec une équipe de 4 experts. Cécile Escobar occupait précédemment les fonctions de senior sales executive chez New Access et de EMEA marketing Manager chez Temenos. Cette création de poste s'intègre dans le processus de développement constant de Sage qui a pour autre projet d'ouvrir une filiale à Genève.

HIGH-TECH BRIDGE: membre de Swiss Label

High-Tech Bridge est devenu membre de Swiss Label. Swiss Label est une association qui entend promouvoir le prestige de l'économie Suisse et soutient la commercialisation des services de qualité en suisses et à l'étranger tout en assurant la promotion de l'identité forte de la Suisse en tant que pays d'exportation important, actif au niveau international.

Indexed management | Open architecture | Controlled risk

"It's time to fly to quality!"

BCGE Asset Management

www.bcge.ch +41 (0)58 211 21 00

Genève Zürich Lausanne Lyon Annecy Paris Dubaï Hong Kong