

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

Fonds Platinum Partners
Nouvelle fraude
pyramidale (Ponzi)
aux Etats-Unis **PAGE 11**



SMI 8234.49	DOW JONES 19883.06
8240	19900
8220	19875
8200	19850
8180	19825
+0.08%	+0.20%

ADMINISTRATION OBAMA ET OMC À GENÈVE

Ultime déclaration de soutien

PAGE 18

SCHNEIDER-AMMANN ET LIBRE-ÉCHANGE
Motivé jusqu'en 2019 au moins

PAGE 7

STADLER RAIL CONTRE BOMBARDIER
Gain de cause au Tribunal fédéral

PAGE 6

SYNDICAT TRAVAIL SUISSE ET SALAIRES
Trop de hausses individuelles

PAGE 7

BARNES DANS L'IMMOBILIER PREMIUM
Ouvertures en Suisse occidentale

PAGE 4

ÉVOLUTION DE COTATION DE LEM (GENÈVE)
Remarquée ces dernières années

PAGE 6

PROFIT WARNING DE LEONTEQ SECURITIES
Décrochage de plus de 25%

PAGE 3

PRIVATE BANKING DE JP MORGAN EN SUISSE
Ambitions alémaniques d'abord

PAGE 3

Services de beauté via son smartphone



YANN THOMAS. L'application Myhairdresser offre à des particuliers ou sociétés (hôtels, hôpitaux, entreprises) des services sur place. En instantané ou sur rendez-vous. Le créateur a de grandes ambitions et lance un appel aux investisseurs. **PAGE 5**

La reconstruction du biotech n'a pas encore atteint les cotations

La surexposition d'Actelion comme cible à l'international contraste avec l'attentisme des investisseurs domestiques.

STÉPHANE GACHET

Ni fait, ni à faire. C'est à peu près tout ce qu'il y a à dire à ce stade des négociations entre le français Sanofi et le bâlois Actelion sur une possible absorption. Et aucun scénario ne peut être écarté pour l'instant. Ce n'est toutefois pas la première fois qu'une telle configuration se présente, et ce n'est pas la première fois que le couple Clozel (Jean-Paul et son épouse), dirigeant et actionnaire de référence d'Actelion, écarte un prétendant.

Le montant, près de 30 milliards,

évoqué par la presse anglophone (pas davantage confirmé), est pour le moins significatif, également à l'échelle de l'industrie. Il représente même une prime considérable sur la valorisation actuelle de l'entreprise. C'est nettement plus que toutes les offres précédentes, mais Johnson & Johnson avait déjà franchi un seuil en dépassant les 20 milliards fin novembre. Sans que l'opération aboutisse.

Il n'y a pas besoin non plus de refaire l'anamnèse complète justifiant une telle transaction (en particulier les difficultés du secteur

pharma à compenser la perte des grands brevets et soutenir les chiffres d'affaire face aux coûts de la santé), alors que le chiffre d'affaires du bâlois ne dépasse pas deux milliards de francs. Presque marginal face aux 60 milliards de Sanofi.

Ces avances à répétition de la big pharma sur Actelion (il y a aussi eu Shire en 2015) feraient presque oublier que l'ensemble de la place biotech suisse est en pleine reconstruction. Bien des opérateurs, cotés ou non cotés, présentent des pipelines au sommet de la discipline, avec un nom-

bre considérable de phase III (dernière étape avant l'homologation et la commercialisation). Le contraste est d'autant plus parlant entre d'un côté l'ultra-courtisé Actelion et de l'autre tout un ensemble de cotations quasiment en déshérence. Du moins largement négligées par les investisseurs. - C'est d'ailleurs aussi le cas d'Actelion d'une certaine manière, qui ne doit sa hausse de 50% sur un an qu'aux attentes de reprise. La progression n'était que de 10% depuis janvier avant l'offre de Johnson & Johnson fin novembre. **SUITE PAGE 5**

Plateforme d'affaires brésilienne à Genève

SARTUS CAPITAL. La société se montre particulièrement convaincue du potentiel des jeunes entreprises lémaniques.

Les scandales récents renvoyant d'une manière ou d'une autre au Brésil a alimenté un certain scepticisme géographique. Sartus Capital en tient compte en précisant qu'il faut être en mesure de sélectionner là-bas les bons partenaires. Ce grand pays présente évidemment des opportunités intéressantes.

Il ne s'agit d'ailleurs pas du tout d'attirer uniquement des investisseurs européens pour réaliser des projets au Brésil. Dans son approche résolument globale, la plateforme d'entrepreneurs au service d'entrepreneurs est plus focalisée sur le potentiel à réaliser que sur les origines.

Le président exécutif de Sartus Capital, Felipe Eduardo de Almeida e Silva, apprécie les innovations dans le domaine de la santé et des technologies dont regorgent les jeunes entreprises de la région lémanique. Tout en appréciant également les qualités que conservent la Suisse et la place financière genevoise en tant que base d'investissement. Le potentiel de surprises y reste toujours limité, malgré tous les événements récents qui sont en train de transformer son fonctionnement.

Faire des affaires ne reste-t-il pas une question de relations personnelles? **PAGE 4**

Offre élargie des cursus de formation

STSA. Réponse de l'association faitière du négoce à Genève à une demande croissante de l'industrie en Suisse.

En 2007, le manque de formations spécialisées à Genève avait été identifié conjointement par le cluster du négoce et STSA (Swiss Trading & Shipping Association). Une décennie plus tard, la situation est toujours tendue en matière d'offre et de demande de formation et de recrutement de profils pointus. Mais elle s'est améliorée. A Genève, la rentrée de septembre 2017 verra donc se concrétiser la dixième volée d'étudiants en formation master trading, dont le pôle académique sera accentué. Les régions du Tessin et de Zoug lancent également une offre complémentaire. L'Association développe des



SILVIANE CHATELAIN. Elle dirige la formation et les métiers au STSA depuis 2007.

cursus in-house, comme le STSA Operator's Certificate, qui correspond à la diversité des 170 membres (négociants, banques et transport maritime). **PAGE 6**

Marché tiré par les institutionnels

MICROFINANCE. Les montants alloués par ce profil d'investisseurs sont passés de 500 millions à 5 milliards en dix ans.

MARJORIE THÉRY

Quelle est l'évolution du marché des fonds de placements dédiés à la microfinance sur dix ans? Résumer ces enjeux est l'objectif d'un livre blanc qui vient d'être publié, en collaboration avec le gestionnaire d'actifs genevois Symbiotics et une structure de la Banque Mondiale dédiée à la réduction de la pauvreté.

Un rapport assez fouillé d'environ 70 pages, éclairant sur un secteur encore très disparate. Il concerne la Suisse au premier plan, de nombreux majors du secteur étant localisés entre Genève et Zurich, gérant ensemble envi-

ron 4 milliards de dollars (sur un volume de 11 milliards à l'échelle globale).

Si les fonds sont prioritairement enregistrés au Luxembourg et aux Pays-Bas (90% du total), les asset managers sont eux essentiellement basés en Suisse et aux Pays-Bas. Evolution notable ces dernières années: les Etats-Unis sont passés devant l'Allemagne en termes de montants sous gestion, et pointent ainsi à la troisième place.

Le rapport fait ressortir le chemin parcouru: les investisseurs qui ont le plus augmenté leurs positions dans ce type de fonds sont les institutionnels, banques et fonds de

pensions par exemple, passant d'environ 500 millions en 2006 à 5 milliards de dollars aujourd'hui.

Soit près de 50% du total des fonds levés sur la période. Un taux de croissance annuel de 27%, contre 22% pour les investisseurs publics, pourvoyeurs de fonds historiques de la microfinance, et 17% pour les clients privés.

Autre élément mis en lumière: les fonds qui ont eu le plus de succès sont ceux qui ont mis en place une approche de blended finance, via des partenariats public-privé. Ils ont connu une augmentation des encours de 36% par an, contre

environ 20% pour les fonds traditionnels. Exemple récent en Suisse: un fonds lancé justement par Symbiotics, en partenariat avec le Seco et UBS (*L'Agefi du 5 octobre*).

Depuis décembre 2006, les montants sous gestion des fonds de microfinance ont été globalement multipliés par plus de 5, passant de 2 milliards de dollars à 11 milliards fin 2015. Soit une croissance de plus 20% par an. Le segment reste cependant très concentré autour de grands fonds, avec plus de 250 millions de dollars sous gestion, qui ont eux connus une croissance plus proche de 30%. **SUITE PAGE 4**

AGEFI
.com



L'actualité en continu sur
www.agefi.com

" L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE EN DIRECT "



9 771421 948004 20051

L'acquisition d'un immeuble à Lucerne

SWISS PRIME SITE. Les deux Cours de droit social du Tribunal fédéral occupent actuellement ce bâtiment de 1875.

Swiss Prime Site a acquis des CFF un immeuble historique à Lucerne, lequel abrite actuellement les deux Cours de droit social du Tribunal fédéral. Edifié en 1875, le bâtiment était à l'origine le siège administratif de la Société du chemin de fer du Gotthard.

Appelé «Gotthardgebäude», l'immeuble a ensuite servi de longues années comme siège de l'arrondissement II de la direction générale des CFF, a précisé hier Swiss Prime Site. D'intérêt national, l'édifice compte parmi les ouvrages les plus représentatifs du style néo-Renaissance dans le canton de Lucerne.

La société immobilière établie à Olten ne dévoile pas le montant de la transaction. Les deux Cours du Tribunal fédéral (TF) bénéficieraient d'un bail de longue durée. Situé à un emplacement «des plus attrayants», de l'avis de Swiss Prime Site, le bâtiment comprend aussi des surfaces de vente à son rez-de-chaussée.

Le TF avait indiqué il y a un peu plus de deux ans vouloir concentrer ses activités sur son siège principal de Lausanne, souhaitant ainsi abandonner le site de Lucerne pour des raisons d'efficacité. Aucune date n'est connue pour l'instant.

En 2007, l'ancien Tribunal fédéral des assurances situé à Lucerne avait été intégré au siège de Lausanne. Le siège de Lucerne héberge depuis les deux Cours de droit social du TF. Environ 80 personnes y travaillent. – (ats)

Présence renforcée en montagne

BARNES. L'entreprise d'immobilier de luxe a ouvert trois nouvelles agences dans la Vallée de Gstaad, à Verbier ainsi qu'au Tessin.

Le groupe Barnes continue son développement en s'associant avec des acteurs locaux. Il travaille désormais avec la famille Dorsaz pour Verbier, CF Immobilier pour la Vallée de Gstaad et Tinam pour Lugano. L'entreprise estime ainsi répondre à la demande de sa clientèle et même l'anticiper en se positionnant dans des régions qui susciteraient de plus en plus d'intérêt.

Barnes a aussi décidé de consolider sa présence dans des agences clés telles que Crans-Montana. Le groupe a décidé d'y déménager dans des locaux plus grands. Présent depuis plus de quatre ans en Suisse romande via un partenariat avec Gerofinance-Dunand, le groupe veut mettre en avant un réseau qui lui permet de prendre en charge ses clients quel que soit leurs cantons, régions ou même pays. ■

Gestionnaire global très dynamique

SARTUS CAPITAL. Son approche à Genève est moins axée sur la vente de produits financiers que sur l'investissement dans des entreprises.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le président exécutif de Sartus Capital Felipe Eduardo de Almeida e Silva donne une leçon d'optimisme et de confiance. Il préfère déceler du potentiel plutôt que de regarder les opportunités qui se présentent avec scepticisme, focalisé sur la minimisation des risques.

Il s'engage par exemple à un niveau où les jeunes entreprises rencontrent souvent des difficultés pour trouver du capital privé: lorsqu'elles ont réussi à apporter la preuve de la viabilité de leur modèle commercial, mais doivent encore investir pour pouvoir le porter à une échelle plus large.

En discutant avec Felipe Eduardo de Almeida e Silva, il apparaît aussi que malgré tous les outils électroniques et toutes les avancées technologiques plus sophistiquées les unes que les autres, ce type d'investissements reste une affaire d'hommes, de qualité de la relation humaine. Cet aspect fait partie intégrante du processus d'évaluation qu'entreprend Sartus Capital avant de s'engager.

C'est cette caractéristique-là, plutôt que le fait d'établir une branche importante à Genève en tant que succursale d'une plateforme d'investissement brésilienne, qui se dégage en tant qu'élément fort. Malgré les réserves présentes à l'égard des Brésiliens depuis l'éclatement du scandale Petrobras et des problèmes rencontrés par BTG Pac-

tual, ancien propriétaire de la banque tessinoise BSI, également au cœur de l'affaire 1MDB. Sartus Capital n'est impliqué ni dans l'un, ni dans l'autre.

Le président exécutif le souligne à sa manière: Sartus Capital est une entreprise active à l'échelle mondiale, comme sa société mère brésilienne XP Investimentos Group. Ce qui ne l'empêche pas d'apprécier les avantages de la place financière suisse qui subsistent, même après la quasi-disparition du secteur bancaire et l'arrivée de l'échange automatique d'informations. «Après toutes les amnisties offertes par plusieurs Etats et les banques qui régularisé les avoirs de leurs clients, nous nous retrouvons toujours avec une place sûre, où vous n'aurez pas de surprises négatives.

La Suisse restera une place de référence pour la gestion de fortune avec beaucoup de petits gestionnaires de fortune, une bonne base pour investir aux bons endroits. Nous sommes bien positionnés pour jouer un rôle actif dans le mouvement de consolidation qui est en train d'avoir lieu.»

Son approche est beaucoup plus ancrée dans l'investissement au sens propre du terme que dans la conception et la vente de placements collectifs classiques. Comme le sous-entend le mot plateforme, il agit en tant qu'intermédiaire entre les investisseurs et les entreprises. «Mon travail est de trouver un vrai modèle d'affaires qui génère un rende-



FELIPE EDUARDO DE ALMEIDA E SILVA. Président exécutif de Sartus Capital.

ment intéressant pour mes clients à long terme», résume le président exécutif.

Cela comprend certes des investissements au Brésil pour des clients européens, mais aussi l'inverse. «Les développements et investissements dans nos domaines de prédilection, comme la santé – où nous nous attendons à des avancées majeures, l'infrastructure et la technologie, ont lieu partout au même moment, quoique à des niveaux différents. Les banques ne vont pas dans ces marchés-là», souligne Felipe Eduardo de Almeida e Silva.

Plus précisément, d'après son analyse, le Brésil offre beaucoup de possibilités pour des investissements opportunistes. Avec une réserve importante: «Il faut se trouver du bon côté, s'associer aux bonnes personnes. Nous y disposons des bons partenaires pour co-investir, nous ne nous engageons jamais seuls. Il est possible de faire des affaires au Brésil.» Et le président exécutif se montre particulièrement enthousiaste à

l'égard du potentiel dans le capital-risque au bénéfice de jeunes entreprises à Lausanne: «pour moi, c'est incroyable tout ce qui s'y passe. Ce sont ces sociétés-là qui finissent par ouvrir un bureau à la Silicon Valley afin de lever des fonds. Si nous pouvons leur offrir un accès au capital ici, elles ne partiront pas! L'analyse en profondeur de chaque entreprise, la due diligence, forme la base de notre processus d'investissement. En principe, une startup à Lausanne a les mêmes risques que n'importe où ailleurs dans le monde. Ce qui est déterminant, c'est d'obtenir les informations pertinentes», explique-t-il.

L'ouverture du marché de l'investissement à des acteurs non bancaires suite à une percée des fintech ne lui fait pas particulièrement peur. «Tout le monde se retrouvera au même niveau, les banquiers aussi. Le marché changera totalement, aussi en termes de rentabilité. Mais ces processus resteront toujours basés sur la relation personnelle, qu'aucun outil technologique ne pourra remplacer.»

Sartus Capital a pour l'instant choisi deux importantes places financières européennes pour développer ses activités, puisque la deuxième branche se situe à Londres. Au sein de son équipe se

trouvent de toute évidence un grand nombre de spécialistes des marchés sud-américains. L'équipe travaille ensemble depuis 17 ans et dispose d'un très bon réseau de contacts en Amérique du Sud», précise le président exécutif. Elle est aussi assez représentative de la manière de procéder de Sartus Capital.

L'entreprise entend rester indépendante, mais en concluant des partenariats avec des banques majeures. «Nous en avons besoin pour avancer, en tant que partenaires d'affaires. Nous essayons d'attirer des équipes de qualité, de jouer notre rôle dans le conseil, d'aider les banques à faire des affaires. En outre, le passage chez Sartus Capital signifie adopter un nouvel état d'esprit.

C'est embrasser un mode de fonctionnement en toute liberté avec un accès à toute une série de classes d'actifs peu usitées. C'est aussi bénéficier des dernières technologies et d'une architecture flexible. Nous recherchons avant tout des gens capables de penser «out of the box» et de saisir les meilleures opportunités sur le marché pour servir au mieux nos clients.» Finalement, Genève reste une destination de choix pour des collaborateurs potentiels brésiliens, qui savent apprécier la sécurité, la qualité de vie et la liberté de mouvement. ■

C'EST INCROYABLE CE QUI SE PASSE AU NIVEAU DES JEUNES ENTREPRISES À LAUSANNE. CE SONT CES SOCIÉTÉS-LÀ QUI FINISSENT À SILICON VALLEY. SI NOUS POUVONS LEUR OFFRIR UN ACCÈS AU CAPITAL ICI, ELLES NE PARTIRONT PAS!

SUITE DE LA PAGE UNE

Retours sur investissements de 10 ans de fonds de microfinance

Ce rapport montre de nombreuses mutations du secteur depuis le début des années 2000. Les institutions de microfinance dans les pays en développement étaient auparavant largement financées par des institutions publiques, agences de développement au premier plan, avant l'émergence de gestionnaires de fonds privés, qui participent au refinancement des institutions de microfinance.

Une des évolutions les plus notables, d'après les auteurs du rapport, concerne les régions destinataires de ces fonds. L'Europe de l'Est et l'Asie Centrale ainsi que l'Amérique du sud étaient historiquement les régions principales. En valeur absolue, elles conservent la majorité, comptant de l'Est et l'Asie Centrale ainsi que l'Amérique du sud étaient historiquement les régions principales. En valeur absolue, elles conservent la majorité, comptant de l'Est et l'Asie Centrale ainsi que l'Amérique du sud étaient historiquement les régions principales.

Mais la région la plus dynamique est clairement l'Asie du Sud, qui a connu une croissance de 50% par année depuis 2006. Autre changement: alors que la couverture totale du risque de change était la norme il y a une dizaine d'années, la gestion se fait de plus en plus en monnaie locale.

Si la très grande majorité des fonds sont dédiés à l'obligataire, l'investissement en equity a triplé sur la période, autant en nombre de fonds qu'en volume d'investissement, atteignant 9% du total des investissements dans la microfinance. Une évolution qui reflète au moins deux tendances: la volonté de se diriger vers des placements plus rémunérateurs face à baisse des taux et le reflet d'une connaissance toujours plus profonde du marché.

Autre élément important relevé dans le rapport: les frais et les performances des fonds. Les frais de gestion sont restés assez stable, autour de 2,2 à 2,4% sur la période, alors même que pour la plupart des gestionnaires les coûts ont augmenté, avec une régulation croissante. D'après le rapport, le net return pour l'investisseur est d'environ 3,3% pour les fonds en euro et dollars dans l'obligataire, les fonds mixtes et diversifiés se situant plutôt autour de 5,8%. L'equity reste très difficile à mesurer, les écarts étant importants et l'échantillon assez faible, mais les perfor-

mances seraient supérieures à 10%. On peut expliquer l'attrait croissant des investisseurs de différentes manières, comme la volonté d'investir dans la finance durable, des rendements stables, et une certaine taille critique atteinte. Ainsi le volume moyen d'un fonds était de 38 millions de dollars en 2006 et est de plus de 100 millions aujourd'hui. Cependant, cette élévation de la moyenne est principalement due à une polarisation sur quelques fonds et acteurs, dont la croissance a été exponentielle.

Plus globalement, la publication de ce rapport doit aussi être mise en lien avec les objectifs de développement durables (ODD) des Nations Unies, et une mobilisation de différentes agences pour soutenir les mécanismes favorisant l'afflux de fonds privés dans des systèmes durables. Pour le CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), co-auteur du rapport, le développement de ces fonds de microfinance est un des exemples les plus convaincants et avancés de ce que peut apporter le secteur privé dans la résolution

de problématiques durables, comme la réduction de la pauvreté et l'inclusion financière. Toujours 2 milliards de personnes dans le monde n'ont pas accès aux services financiers les plus basiques et cet élément joue un rôle important dans la sortie de la pauvreté. En ce sens, les critiques parfois adressées aux institutions de microfinance, sur le fait que le crédit n'est pas une solution de sortie de la pauvreté, est de moins en moins pertinentes. Non seulement car la protection des emprunteurs est renforcée, mais aussi car ces institutions ont beaucoup évolué: plus de la moitié dans lesquelles sont investis les gestionnaires d'actifs proposent aussi des services d'épargne, d'assurance, de moyens de paiement et de transferts. – (MT)

LE VOLUME MOYEN D'UN FONDS ÉTAIT DE 38 MILLIONS DE DOLLARS EN 2006. IL EST DÉSORMAIS DE PLUS DE 100 MILLIONS.

BIANCHISCHWALD: étude d'avocats d'affaires à Genève et Lausanne

L'étude BianchiSchwald, qui est spécialisée dans le droit des affaires, sera lancée à partir du 1^{er} janvier à Genève, Lausanne, Zurich et Berne, selon un communiqué publié hier. Comptant 14 associés, BianchiSchwald compte ainsi renforcer les services à la clientèle locale (région lémanique, Grand Zurich et Berne-Mittelland) et consolider sa présence aux niveaux national ainsi qu'international.

AGENDA

MARDI 20 DÉCEMBRE

AFD: commerce extérieur, exportations horlogères novembre
KOF Consensus Forecast
Bobst: journée médias et analystes, Zurich

MERCREDI 21 DÉCEMBRE

Axpo: résultats 2015/16
BNS: balance des paiements et fortune de la Suisse à l'étranger au troisième trimestre
Axpo: CPB 2015/16, Zurich

JEUDI 22 DÉCEMBRE

Rien à signaler

VENDREDI 23 DÉCEMBRE

KOF: baromètre conjoncturel