

NOBEL BIOCARE: rachat d'actions achevé

Nobel Biocare a achevé mercredi, comme annoncé, son programme de rachat d'actions. Le fabricant de solutions dentaires a racheté au total 532.000 de ses propres actions nominatives de 0,40 franc de valeur nominale. Au moment du lancement du programme, cela représentait 0,4% du capital actions, selon une annonce officielle publiée par SIX Swiss Exchange.

ALPIQ: Credit Suisse confirme le rating High A

Après la publication des résultats annuels d'Alpiq, le Credit Suisse a confirmé le rating de crédit «High A» et la perspective «stable». L'entreprise dispose d'un profil commercial et financier supérieur à la moyenne, a commenté le Credit Suisse, pour justifier son adaptation. Le résultat opérationnel est solide, surtout si l'on tient compte du contexte de marché exigeant. Toutefois, la fusion a pesé sur le bilan, a ajouté le CS. Atel et EOS ont fusionné en 2009 pour devenir Alpiq. Le chiffre essentiel du crédit, soit le rapport de flux d'argent provenant de l'activité opérationnelle à l'endettement net, a passé à 18%, soit au-dessous des 40% nécessaires. Ce chiffre devrait être également inférieur à 40% en 2010 également.

GATE GOURMET: Moody's relève sa perspective sur une filiale

L'agence de rating Moody's a relevé la perspective de tous les ratings de Gate Gourmet Borrower LLC, filiale de Gategroup, à «stable» de «négative». Ce relèvement intervient après des résultats 2009 meilleurs que prévu, a précisé mercredi soir l'agence de rating.

Référence dans les small caps suisses

La banque Valartis affiche l'une des meilleures performances dans le compartiment des petites et moyennes capitalisations.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Pourquoi investir dans les petites et moyennes capitalisations suisses? En ce qui concerne les actions, malgré les attentes optimistes des investisseurs, rien ne permet d'affirmer que cette classe d'actifs affichera une progression haussière significative. A fortiori lorsqu'il s'agit de small & mid cap, celles-ci étant par définition d'une volatilité plus élevées que pour les blue chips. Pourtant, c'est sur ces dernières que Valartis Group place ses espoirs. «Pour des gestionnaires fondamentaux, cette classe d'actifs a l'intérêt d'être sous-recherchée. Ce qui nous permet de saisir les opportunités à partir de titres sous-évalués et générer ainsi de l'alpha», explique Philip Leibundgut, gérant et associé de Valartis, qui a présenté, mercredi à Genève, sa stratégie de placement. «De plus, sur le moyen/long terme, la croissance des petites capitalisations dépasse celle des mastodontes du SMI.»

Une approche sélective reste néanmoins de rigueur. Toutes les sociétés n'ont pas pour objectif principal l'expansion des parts de marché, garante de leur pérennité. Nombre d'entre elles jouent en effet la carte de la sécurité, voulant éviter à tout prix de subir une nouvelle crise conjoncturelle. «Seule une minorité d'entre elles en Suisse poursuit actuellement une stratégie offensive de recherche de nouvelles opportunités sur le marché», observe Ernst & Young dans son dernier

VALARTIS S'ATTEND À DES BÉNÉFICES 2010 ET 2011 PLUS IMPORTANTS QUE PRÉVU

Baromètre 2010 des PME en Suisse.

Environ un cinquième des sociétés prévoit d'augmenter les dépenses d'investissement en 2011, tandis que 9% envisagent de les réduire, alors que 70% ont l'intention de maintenir le niveau actuel, jugé plutôt faible. «Cela dit, l'une des forces des sociétés suisses en général réside dans leur excellent positionnement sur les marchés étrangers, en particulier dans les pays émergents. Ce qui les rend relativement immunes vis-à-vis des creux cycles économiques en Suisse. Rappelons aussi que nombre d'entreprises fabriquent leurs biens sur leur marché-cible à des coûts de production moindres, comme c'est le cas en Chine ou en Inde», explique Holger Höpfner, directeur général chez Valartis Group.

Les dividendes constituent également un thème d'investissement, malgré la rarefaction des li-

quidités observées au sein de nombreuses entreprises dans le monde. «Les petites et moyennes sociétés suisses qui entendent distribuer des dividendes relativement élevés en 2010 et/ou 2011 ne le font pas en puisant dans les réserves, mais à partir du cash flow libre généré par l'activité. Ce qui est sain», poursuit Holger Höpfner.

Benchmark qualitatif pour les family offices

Les grandes fortunes à l'origine de ces structures analysent la performance extra-financière autant que le risque-rendement.

CYRIL DEMARIA

Lorsqu'il est question d'analyse de performances dans l'industrie financière, il est inmanquablement fait référence à un ou plusieurs indices et à une performance relative. C'est sur cette base qu'ont longtemps été évalués les fonds, les activités de gestion d'actifs, mais aussi les family offices mis en place pour gérer les fortunes individuelles et familiales. La crise financière a jeté une lumière crue sur les limites de cette méthode.

En effet, «le manque de transparence de la gestion patrimoniale limitait l'analyse aux performances financières» indique Corinna Traumüller qui dirige Family Office Management Consulting, une structure spécialisée dans la mise en place et le conseil aux family offices. Or, les structures de family offices sont coûteuses à mettre en place et à maintenir, ce qui signifie que l'analyse simple des performances n'est pas suffisante – notamment en temps de crise.

Certains services peuvent être évalués qualitativement, comme les services de «conciergerie» haut de gamme. Néanmoins, «90% de l'activité des family offices est dédiée à la gestion d'actifs, ce qui fait qu'au premier abord, peu les distingue de sociétés de gestion ou de boutiques de gestion d'actifs», explique Corinna Traumüller. C'est d'ailleurs ce qui conduit beaucoup de clients à s'interroger sur la réelle valeur ajoutée de leur banque privée face à des solutions plus éco-

nomiques... ou au contraire à franchir le pas de la mise en place du family office. «Même si l'objectif est la préservation de la fortune familiale, créée souvent à partir d'un événement de liquidité, le profil de rendement/risque d'un family office est étonnamment élevé», déclare Corinna Traumüller. Ceci est dû aux liens entrepreneuriaux qui ont souvent été à l'origine de la fortune en question: le family office sous-traite la gestion traditionnelle et gère en direct les actifs et participations stratégiques. D'après cette experte, sur certains marchés émergents, les family offices ont une exposition de près de 70% à l'immobilier et/ou au private equity.

Aussi, à côté de la performance financière, se sont développés d'autres instruments de mesure de la performance financière. «Par exemple, quel est le ratio normal entre coûts et revenus pour un family office? Combien d'employés are nécessaires pour faire fonctionner ce type d'organisation efficacement? Comment un family office se situe-t-il en termes de coûts et d'efficacité face à d'autres structures locales et internationales?» s'interroge la dirigeante de Family Office Management Consulting.

Ces questions cruciales ont été révélées par la crise. Dans la mesure où les rendements ont chuté, voire sont devenus négatifs, les solutions de réduction de coûts et d'efficacité sont passées au premier plan. Toutefois, cela n'est pas aussi simple que dans une banque ou une entreprise. «Le sujet est délicat: en imaginant que la structure soit professionnelle, que la gouvernance soit claire et les objectifs bien définis avec des budgets assignés, la famille et le propriétaire vont malgré tout jouer un rôle», observe Traumüller. Leur influence va nécessairement changer

les paramètres et les résultats divergeront nécessairement de ce qui avait été prévu. Identifier les structures avec qui être comparé (le peer group) est essentiel. Les critères sont non seulement factuels (actifs gérés, nombre d'employés, localisation, etc.), mais aussi plus qualitatifs: quel est le parcours de la famille conseillée? Sa vision? Ses attentes? Plus que des ratios, l'analyse qualitative sera déterminante. C'est ce qui explique que l'observation et l'analyse d'autres family offices est déterminant, voire le partage d'expérience (mauvaises comme bonnes). D'après Corinna Traumüller, «il n'existe pas de family office parfait. Les cultures et les familles diffèrent fortement, même si les défis sont souvent communs. Les réponses sont spécifiques à chaque famille. La clé réside donc dans la catégorisation par organisation et fonctions, mais aussi et surtout par objectifs et parcours familiaux». Au-delà de l'analyse des family offices par générations d'individus à leur tête, il est donc important de comprendre comment est organisée la structure et quel est son rôle dominant.

L'analyse devant se faire sur une durée de 5 à 15 ans, les structures effectuent régulièrement des révisions de leurs processus. Le benchmarking se fait donc en temps réel, ou en tout cas sans que les résultats des actions soient précisément mesurés et certains. C'est donc à une analyse proche de celle du private equity que doivent se livrer les dirigeants de family offices. ■

«NOS PORTEFEUILLES DE TITRES SERVENT PLUTÔT DE SATELLITES À L'INTÉRIEUR D'UN PORTEFEUILLE PLUS GLOBAL.»

EMPLOI – (infopub@agefi.com)



BBGI Group est une des rares sociétés de gestion de fortune indépendante à Genève directement soumise à l'autorité de la FINMA. Pour faire face à la forte croissance de nos quatre pôles de compétences (gestion institutionnelle, gestion privée, conseil en investissement et gestion de fonds de placement), nous cherchons à renforcer nos équipes existantes. Nous offrons donc des opportunités à des professionnels de la gestion privée, de l'analyse financière et du marketing, l'opportunité de se libérer de conflits d'intérêts devenus plus pesants avec la crise financière actuelle en leur permettant de servir les intérêts de la clientèle avant tout.

Nous recherchons plusieurs

- GESTIONNAIRES DE FORTUNE
- ANALYSTES FINANCIERS
- MARKETING OFFICERS

désireux de donner un nouvel élan à leur carrière dans un environnement motivant et valorisant.

Vous disposerez des conditions optimales pour atteindre vos objectifs personnels et pourrez compter notamment sur les avantages suivants :

- Excellentes performances de gestion historiques
- Approche de gestion orientée sur la maîtrise des risques
- Gamme unique de services/produits financiers/bancaires
- Equipe de recherche/analyse interne de qualité
- Choix unique des meilleures banques dépositaires en Suisse et à l'étranger
- Rémunération liée aux compétences
- Indépendance et éthique

Si vous vous identifiez à ce profil, vous pouvez compter sur une absolue discrétion et prendre contact par email à l'adresse suivante: info@bbgi.ch.

BBGI Group – Rue Thalberg no 2 – 1201 Genève – Tél 022 595 96 01

L'ANALYSE SIMPLE DES PERFORMANCES N'EST PAS SUFFISANTE. NOTAMMENT EN TEMPS DE CRISE.