

L'investissement dans les fonds de prévoyance

REINET. La société d'investissement de Johann Rupert prévoit d'investir environ 400 millions de livres dans les affaires de prévoyance collective de Pension Corporation.

Reinet Investments SCA, qui est contrôlé par la famille Rupert et coté à Luxembourg, se trouve en négociation exclusive et presque définitive avec la société britannique Pension Corporation et ses stakeholders clés. La transaction prévue inclut un investissement de Reinet d'environ 400 millions de livres sterling par laquelle il deviendra sans doute un actionnaire important dans les affaires de fonds de pension de Pension Corporation, c'est-à-dire dans la société filiale Pension Insurance Corporation. Pension Corporation est l'un des fournisseurs leaders en Grande-Bretagne de solutions pour la gestion du risque à des caisses de pension. Un des ad-

ministrateurs de Pension Corporation est John Coomber, l'ancien CEO et actuel administrateur de Swiss Re. On y trouve également Bob Scott, ancien CEO de CGNU (Aviva aujourd'hui) et membre actuel du conseil d'administration de Swiss Re. Certaines conditions, dont réglementaires et d'autorisation, doivent encore être remplies, avant que cet investissement soit définitivement scellé. Reinet s'engage à investir jusqu'à 400 millions de livres sur la base d'une valorisation de 525 millions de livres des affaires d'assurance de Pension Corporation. Avant une augmentation de capital mais après les ajustements de closing (clôture).

Sur les 400 millions de livres prévus, 100 millions seront versés à la clôture. Le reste sera apporté sur une période maximale de 5 ans. Reinet publie ses résultats en euros. Pension Insurance Corporation est autorisée à exercer et soumise, en tant que compagnie d'assurances, à l'autorité de surveillance Financial Services Authority en Grande-Bretagne. Cette société gère des actifs s'élevant à 5,5 milliards de livres et assure presque 60 000 membres de fonds de pension. La clientèle comprend des sociétés de l'indice FTSE 100, des multinationales et le secteur public. Pension Corporation a conclu le premier buyout de

caisse de pension adossée au secteur public et le premier buyout de plus de 1 milliard de livres. La capitalisation boursière de Reinet s'élève à présent à plus de 2,8 milliards d'euros, en hausse de près de 6% depuis le début de l'année. L'actif net de Reinet est en progression régulière depuis le spin-off issu de Compagnie Financière Richemont réalisé à fin 2008. BAT, qui forme entre 80% et 90% de l'actif net, en est le gros contributeur. La rentabilité de BAT reste en effet nettement supérieure à la moyenne, procurant du même coup un taux de rendement annuel élevé en moyenne. L'actif net par action se montait à 18,62 euros à fin mars 2012. (PR)

AEVIS: émission obligataire

Le holding Aevis (ex-GSMN) a annoncé l'émission d'un emprunt obligataire à taux fixe de 50 millions francs avec possibilité d'augmenter le montant jusqu'à un maximum de 70 millions. La direction précise que les fonds récoltés seront principalement utilisés pour le refinancement partiel de crédits existants, pour financer la croissance et pour les besoins généraux de l'entreprise. Neue Helvetische Bank agit en qualité de Lead Manager et souscrit l'emprunt de façon ferme. Le coupon est initialement fixé entre 3,875% et 4,75% par an, sur une durée de 4 ans. La date d'émission est prévue au 3 août prochain. Les conditions définitives (montant d'émission et coupon) devraient être déterminées et communiquées le 12 juillet 2012 après la fermeture du marché.

INTERPHARMA: 6 milliards investis dans la recherche l'an dernier

Les plus importantes entreprises membres d'Interpharma ont investi plus de 6 milliards de francs en 2011 dans la recherche pharmaceutique. Cela représente plus de cinq fois le chiffre d'affaires qu'elles ont réalisé dans ce pays, a indiqué l'association des entreprises pharmaceutiques suisses. En 2011, les entreprises Actelion, Merck Serono, Novartis, Roche, Amgen, Bayer Healthcare Pharmaceuticals, Boehringer Ingelheim, Janssen-Cilag, UCB et Vifor Pharma, toutes membres d'Interpharma, ont consacré en Suisse 6,129 milliards de francs à la recherche et au développement. En 2011, le marché des médicaments a connu en Suisse une croissance de 0,7% par rapport à l'année précédente.

AGENDA

JEUDI 5 JUILLET

Barry Callebaut: chiffre d'affaires/volumes 9 mois
OFS: statistiques hôtelières mai
SGK Société suisse pour la recherche conjoncturelle, Zurich
PEH: AG.

VENDREDI 6 JUILLET

OFS: indice des prix à la consommation CPI juin
Leclanché: journée des investisseurs, Wills-tätt(D)
Dottikon ES: AG

LUNDI 9 JUILLET

SECO: chiffres du chômage juin

MARDI 10 JUILLET

AFF/BNS: emprunt de la Confédération, annonce

Limites de l'architecture ouverte

L'option de développement commercial est devenue un passage obligé. Mais en aucune manière une quelconque garantie de succès.

CYRIL DEMARIA

Sous la pression des réglementations américaines, européennes et internationales, plusieurs banques ont dû se séparer de leurs divisions de trading propriétaire, mais aussi de certaines activités d'investissement (par exemple, le private equity) ou réduire leurs efforts de financement (trade finance, prêts aux PME). Plusieurs équipes captives ont donc pris leur indépendance en comptant sur leur anciennes attaches pour faciliter leur lancement, et sur l'architecture ouverte pour ensuite se développer. C'est sans doute ici que la vague des espoirs des nouveaux indépendants s'est échouée.

En effet, comme l'indique en privé un cadre dirigeant dans un établissement genevois, «il est difficile de conseiller les clients face à la pléthore de produits disponibles, fournis sur une liste, où nous prenons un risque de réputation fort (pensez «Madoff») et où la rémunération est faible». Qui plus est, beaucoup de produits ne remplissent pas les critères pour figurer sur cette liste (par exemple : avoir plus de deux ans de track record, gérer un minimum d'une centaine de millions de francs, compter des institutions parmi ses clients, etc.). Or, pour remplir ces critères, figurer sur la liste fait figure de passage quasi-obligé - ce qui est une quadrature du cercle. C'est d'ailleurs ce qui a sans doute changé dans l'univers de l'open architecture. Jean-Charles Spanelis, Président de Finelis, explique que «l'architecture ouverte a toujours existé (au moins depuis les années 1990 aux Etats-Unis) et son déploiement s'est accéléré au cours des dernières années, en particulier en Europe.» Le changement majeur réside dans le fait que si l'architecture ouverte était une option de développement, elle est devenue de fait un passage obligé - et extrêmement sélectif.

Pour Jeremy Blimbaum, du cabinet Duhamel-Blimbaum, «les cas d'architecture ouverte que nous avons vus ou mis en place sont tous basés sur un même corpus de règles, appliqué avec plus ou moins de formalisme.» Les étapes sont sensiblement les mêmes : «tout d'abord la sélection, avec un processus d'analyse quantitatif très détaillé pour sélectionner les produits, en analysant leurs risques et leurs performances. Les

banques vont ensuite analyser qualitativement les systèmes en place, les processus de gestion, la stratégie d'investissement, l'éthique des professionnels, etc.» Enfin, les banques nouent des partenariats avec les fournisseurs de produits.

Pourtant, explique Jérémy Duhamel, du cabinet Duhamel-Blimbaum, «les banques privées ont été les précurseurs de l'architecture ouverte. Sous la pression des réglementations telles que Bâle II et la directive MIF, la plupart des banques privées se sont recentrées sur leur cœur de métier: la gestion de fortune et la structuration de portefeuille». En théorie, le meilleur des mondes est au service des clients: le banquier privé conseille le client, organise la stratégie et sélectionne le meilleur des produits dans chaque classe d'actifs. Or, en pratique notre banquier privé explique que «lorsque je recommande un produit à mon client, soit il est 'maison', soit je connais personnellement le promoteur du produit tiers et je suis en confiance.» Jean-Charles Spanelis confirme que «les banques gèrent l'architecture ouverte avec une sélection scientifique, mais pour la plupart l'approche opportuniste demeure» quant à la sélection des produits. Dit autrement, la liste évoquée ci-dessus sert essentiellement de faire-valoir.

La raison, pour Jérémy Duhamel est que «les plate-formes de distribution n'offrent habituellement pas d'outils de conseil en investissement, ni d'aide à la sélection. C'est pourtant essentiel : nous sommes désormais dans l'ère de l'architecture ouverte 'contrôlée' ou 'guidée'. Les banques ont reconnu le besoin de proposer une offre plus restreinte, combinée à un conseil professionnel mieux récompensé.» Ella Thuiner, CEO de Swiss Bank Advisory, détaille: «nous savons qu'aujourd'hui, un conseiller à la clientèle obtient un meilleur bonus s'il vend les produits de son établissement. Peut-être qu'une banque attirerait plus de clients en changeant ce système?». De fait, c'est bel et bien le système en place qui est en cause.

Tout d'abord, le cadre de la relation conseil-client a changé car les clients eux-mêmes ont évolué. Comme l'indique Ella Thuiner, «les clients ont acquis des connaissances avancées, parfois plus pointues que celles de leurs conseillers

dans certains domaines. Il est dans l'intérêt des conseillers de s'aligner en matière d'expertise, mais aussi de connaissance des produits et des processus. La crédibilité des banques en sera renforcée. Ceci implique d'avoir l'architecture technique et la formation adéquates.» De fait, explique Ella Thuiner, il reste un écart persistant de communication et de compréhension entre les spécialistes informatiques internes et les conseillers clients, ce qui ne facilite pas la mise en place de plate-formes d'architecture ouverte adaptées. Ensuite, l'un des obstacles potentiels à la diffusion de ce modèle, est la réglementation. Or, «au Royaume-Uni, le Retail Distribution Review, dont l'objectif était d'améliorer la confiance des clients, interdit aux conseillers indépendants (IFA), de percevoir des

retrocessions de commission. Les conseils doivent désormais facturer leurs clients. Ceci crée des risques de déséquilibres durables en matière de concurrence sur le marché», explique Jean-Charles Spanelis. La directive européenne sur les instruments financiers en gestation est donc particulièrement attendue, et pourrait bouleverser radicalement la chaîne de distribution des produits financiers - et sa compensation. Les autorités européennes vont devoir se prononcer sur la question des retrocessions. Selon leur interprétation, l'architecture ouverte pourrait être radicalement redéfinie.

«Il y a une tendance de fond à renforcer les obligations fiduciaires des gérants de portefeuille. Ils doivent être objectifs et fournir à leurs clients la solution la plus ap-

propriée à leurs besoins - même si cela n'est pas dans le meilleur intérêt des gérants eux-mêmes. Cela doit être transformé en atout par les banques», explique Jeremy Blimbaum. L'architecture ouverte n'est pas un concept commercial, mais bel et bien «une philosophie de conseil d'investissement. Quand il est géré correctement, il répond aux intérêts de la banque (rétention du client), du client (optimisation du patrimoine) et du fournisseur de produit (développement de l'activité).» Encore faut-il trouver le modèle économique, humain et technologique pour cela, et qu'il soit validé réglementairement. Un casse-tête pour des établissements bancaires dont les revenus sont sous pression et dont les coûts de mise aux normes réglementaires déjà ont fortement augmenté. ■

L'appel au changement de culture financière

L'ex-numéro un de Deutsche Bank s'est exprimé lors du centenaire de la Chambre de commerce germano-suisse.



JOSEF ACKERMANN. Le nouveau président de Zurich Insurance Group devient aussi le nouveau must des confédérations en Suisse.

La Suisse reste une partenaire de choix pour l'Allemagne. Certes la conjoncture mondiale et le franc fort pèsent sur les échanges, mais une éclaircie est en vue, prédit la Chambre de commerce germano-suisse qui célèbre hier à Zurich son centenaire.

«La Suisse est un place industrielle très attractive», a déclaré la première invitée au podium, Jasmin Staiblin. La directrice d'ABB Suisse et citoyenne allemande, appelée à reprendre les rênes du groupe d'énergie Alpi, a eu force d'éloges pour la culture d'entreprise suisse. Une culture faite de «dialogue social, de multiculturalisme, de protection intellectuelle et d'excellentes infrastructures», a cité l'ingénieure et entrepreneuse. Avec la «pression supplémentaire» d'être meilleur, notre «petit» pays se distingue en outre par les moyens investis dans la recherche

et le développement. Vue de l'Allemagne, même la démocratie directe a ses avantages pour l'économie, selon Jasmin Staiblin. Parcequ'elles jouissent d'un plus large soutien, les décisions sont en effet plus facilement et rapidement mises en oeuvre, a-t-elle relevé. Pour sa part, le patron de Lufthansa Christoph Franz, maison mère de Swiss, a évoqué la «densité» du trafic aérien entre les deux voisins. Quant au compromis entre Berne et Berlin en matière de bruit aérien annoncé lundi, l'ex-directeur général du transporteur national suisse espère «qu'il jette les bases d'une voie commune pour l'avenir». De retour en Suisse depuis début juin, Josef Ackermann a livré ses

appréciations sur l'évolution des réglementations bancaires. Pour le nouveau président du conseil d'administration de Zurich Insurance Group, «la culture du secteur financier doit changer, comme le démontrent les récentes affaires londoniennes».

L'Europe, et la Suisse devront prendre garde à ne pas perdre leurs avantages compétitifs et se méfier de la concurrence américaine et asiatique. Pour le Suisse, ex-directeur de la Deutsche Bank, il subsiste en Europe trop de banques assistées par l'Etat. Inquiet de la détérioration du climat politique dans l'Union européenne, Josef Ackermann voit le danger d'une perte de vision communautaire, avec pour conséquence pour l'UE de se voir dicter la marche à suivre par la Chine ou l'Inde. Il estime en outre indispensable de concrétiser l'union fiscale européenne.

Evasion fiscale, immigration allemande en Suisse, si les objets de discorde n'ont pas eu leur place dans les discours qui ont marqué le centenaire de la Chambre de commerce, le rapport annuel présenté à cette occasion rappelle que les échanges commerciaux restent au ralenti. - (ats)