

L'ajustement nécessaire de Bellevue Group

La réduction des volumes d'affaires et la diminution de la capacité de recettes entraînent des correctifs extraordinaires.

Bellevue Group s'attend à avoir dégagé une perte de groupe consolidée d'environ 54 millions de francs au premier semestre 2011. Cette perte résultera de correctifs de valeur et amortissements extraordinaires d'environ 48 millions sur goodwill et valeurs immatérielles et de 2 millions liés aux sociétés associées. La réduction des volumes d'affaires et la diminution de la capacité de recettes ont entraîné ces correctifs extraordinaires, a indiqué la banque.

Elle prévoit cependant encore un léger bénéfice opérationnel, mais il sera inférieur à celui de l'an dernier à pareille époque, a-t-elle précisé. Bellevue Asset Management aura inscrit des pertes tant à l'opérationnel que sur le «Seed Capital». En revanche, l'afflux net d'ar-

gent frais a évolué de manière «réjouissante» pour Bellevue Asset Management, avec un montant d'environ 75 millions de francs. Après les corrections, les positions au bilan «goodwill» et «valeurs immatérielles» se monteront à encore environ 60 millions. Conseil d'administration et direction estiment que les mesures prises tiennent compte du changement de l'environnement.

Les conditions des marchés financiers restent difficiles pour un institut focalisé sur des niches et il a fallu prendre des mesures pour assurer un maximum de transparence. Sur la base d'une forte base de capital, l'institut pourra se concentrer sur le développement de ses affaires, a dit le CEO Martin Bisang.

Les corrections ne remettent pas en question la situation «solide» des liquidités et la dotation confortable de fonds propres de Bellevue Group.

La société publiera ses résultats semestriels détaillés le 22 juillet prochain. ■

Meilleur pronostic sur le deuxième semestre

PARTNERS GROUP. *Les fleurons des acteurs du marché privé continuent de voir affluer les fonds.*

Le gestionnaire de fortune Partners Group prévoit un deuxième semestre un peu plus fort que le premier. «Nous constatons de solides afflux dans toutes les catégories», a déclaré Alfred Gantner, président, jeudi au cours d'une conférence téléphonique. Partners Group a vu affluer au premier semestre 2,1 milliard d'euros, ce qui correspond à 45% de l'objectif annuel 2011 de 4 à 5 milliards.

La scission en deux parties du marché privé annoncée précédemment a été réalisée au premier semestre, a ajouté M. Gantner. Les meilleurs acteurs du marché privé

continuent à voir d'un bon œil l'argent affluer. Partners Group reste toutefois très prudent pour ce qui est de la taille de ses fonds. L'argent géré doit continuer à correspondre aux possibilités d'investissements.

L'expansion de l'entreprise doit se poursuivre au deuxième semestre. Partners Group emploie 511 collaborateurs à la fin du premier semestre, mais leur nombre devrait être supérieur à 550 à fin 2011. «Nous approcherons les 600 employés».

En dépit de la cherté du franc, l'extension du siège de Zoug doit être poursuivie. ■

Les destins croisés

Les amortissements extraordinaires d'environ 48 millions de francs annoncés par Bellevue Group et qui conduiront à une perte nette de 54 millions au 1er semestre 2011 étonnent par leur ampleur. De tels amortissements sont la résultante d'une mauvaise allocation du capital. Amortir un goodwill revient, dans la plupart des cas, à reconnaître que l'on a payé trop cher un actif. Toutefois, ils ne remettent pas en question la solide situation de ce groupe au plan des liquidités et de la capitalisation. Bellevue affichait des fonds propres d'environ 295 millions de francs à fin 2010. Si on déduit 54 millions, on obtient toujours 240 millions de francs, soit un niveau bien au-dessus de la valeur boursière actuelle de ce groupe (170 millions). Bank am Bellevue est rentable, alors que Bellevue Asset Management n'a pas encore atteint son seuil de rentabilité. Quand bien même ses fonds d'investissement sont performants et que Bellevue a investi dans des ressources humaines de qualité. Le repositionnement de Bellevue comme acteur spécialisé de niches tarde à porter ses fruits. Une sortie par le haut est cependant vraisemblable, ce qui devrait conduire à une revalorisation boursière de ce groupe. Partners Group, qui est un autre acteur focalisé, en grande partie sur le private equity et sur un plan global, connaît un plus grand succès que Bellevue, tant en termes d'actifs gérés que de rentabilité. Partners Group est en effet une des sociétés financières les plus rentables au monde, en termes de marge d'exploitation et de rendement du capital propre. Cela se reflète par une valeur boursière proche de 4 milliards de francs. Partners Group a été créé plus tard que Bellevue. Une autre manière de mesurer le chemin parcouru. (Philippe Rey)

Rapide adaptation à diverses pressions

MIG BANK. *L'opérateur s'associe à Penson Futures pour servir les résidents américains.*

NICOLETTE DE JONCAIRE

En conformité avec les dispositions du Dodd-Frank Act qui interdit aux opérateurs étrangers d'offrir des services de négociation de foreign exchange on-line à la clientèle privée américaine, MIG Bank, premier broker en devises titulaire d'une licence bancaire suisse, cesse son service aux résidents des Etats-Unis à partir du 15 juillet. A partir du 16 juillet prochain, la nouvelle réglementation américaine interdira à une banque non domiciliée aux Etats-Unis de traiter avec des clients privés américains des opérations en devises. Cette règle est déjà applicable aux brokers étrangers depuis décembre dernier.

La plate-forme demande à ses clients de fermer leurs positions à la clôture de ce jour. Cette disposition ne touche naturellement pas les citoyens américains résidant à l'étranger.

Seules les firmes en possession d'une licence aux Etats-Unis sont en mesure d'offrir ces services et MIG Bank s'est associé avec Penson Futures pour continuer à offrir à ses clients les mêmes conditions d'exécution que celles que l'opérateur suisse leur offrait tant

sur le plan financier que sur ceux de l'exécution et de la transparence.

Penson Futures est une filiale de Penson Worldwide, une maison de courtage indépendante dont les valeurs et les services correspondent à ceux de MIG Bank et donc en mesure de reprendre un service du même niveau de qualité. Futures Penson offre un service complet de négociation des futures et des devises, en fournissant l'exécution à terme et les services de compensation sur les principales bourses du monde. Leur clientèle couvre tant les professionnels (courtiers, traders et institutions) que les investisseurs privés. Le partenariat, recherché par MIG Bank depuis la publication des nouvelles exigences des autorités américaines l'année dernière, correspond à la philosophie de la banque et devrait s'étendre à d'autres activités.

Pour Hisham Mansour, CEO de MIG Bank «ce nouveau partenariat avec Futures Penson est une opportunité excitante. Nous avons évalué de nombreux partenaires potentiels et choisi Penson car la société reflète fortement nos valeurs de base. Le processus de migration pour les clients améri-

cains existants sera simple, et tous les clients recevront des instructions individuelles avant l'échéance».

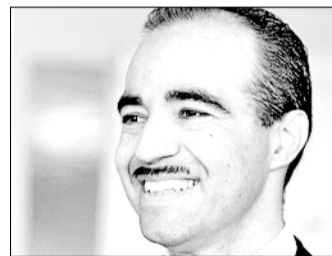
MIG Bank se trouve dans le même cas que Dukascopy Bank qui a également conclu des accords avec des firmes américaines pour continuer à servir ces clients (l'Agefi du 5 juillet). Tout comme Saxo Bank, qui a transféré ses clients à la plateforme online de Citi, CitiFX. MIG Bank, comme Dukascopy et Saxo, a préféré la solution du partenariat à celle d'un établissement long et coûteux aux Etats-Unis.

On peut légitimement se demander si les nouvelles réglementations américaines ne correspondent pas à une forme de protectionnisme dans la mesure où les exigences européennes ou suisses ne laissent rien à désirer sur le plan de la rigueur. ■

MIG BANK (COMME DUKASCOPY ET SAXO) A PRÉFÉRÉ LA SOLUTION DU PARTENARIAT À CELLE D'UN COÛTEUX ÉTABLISSEMENT AUX ÉTATS-UNIS.

Retour du IT bancaire du côté du front office

AVALOQ. *Le développeur spécialisé banking étend sa solution intégrée aux nouveaux canaux mobiles. Le retail en tête de cible.*



FRANCISCO FERNANDEZ. La demande est venue du secteur. La clientèle cherche déjà des solutions.

L'éditeur zurichois de solutions IT pour l'univers banking teste sa notoriété dans les applications mobiles. La direction était à Zurich mercredi, dans les locaux de Credit Suisse, pour présenter ses interfaces destinées à l'iPhone et à l'iPad. Dans les grandes lignes, il s'agit d'étendre au front office des services jusqu'à présent confiné dans le back et le middle office. Pas de véritable rupture, la plupart des services (potentiels) présentés hier sont déjà disponibles sur les plateformes courantes. La différence reste le caractère intégré de la proposition. Les solutions imaginées démontrent surtout la volonté d'anticiper un service qui sera bientôt exigé par la clientèle. Le périmètre des possibilités n'est pas encore clairement défini. Francisco Fernandez, cocréateur et directeur d'Avaloq, imagine déjà toute une collection d'applications qui pourraient compléter dans un second temps les services courants, consultation des comptes, transaction, etc. Le crédit en peer to peer a particulièrement retenu l'attention. Projet d'avenir. En at-

tendant, les premiers dispositifs seront opérationnels à l'été 2012. Avaloq devrait alors proposer ses solutions Mobile et Web banking, qui inclut certaines fonctions destinées à la gestion de fortune. L'entrée d'Avaloq sur le front office version tout électronique signifie plusieurs choses. Premièrement que les applications mobiles sont toujours plus d'actualité dans l'univers bancaire. Francisco Fernandez note que plus de la moitié des clients d'Avaloq ont des projets sur le front office. Le développement est d'ailleurs mené en collaboration avec cinq banques suisses et étrangères, qui en seront aussi les premiers utilisateurs. Le focus actuel sur le front office signale aussi le niveau de maturation des solutions back office. Les applications mobiles restent une extension de l'approche intégrée déployée jusqu'à présent.

A priori, la clientèle visée se situe plutôt dans le domaine retail. L'option est avant tout de profiter des nouveaux canaux pour faciliter les opérations de base, traditionnellement réalisées via les guichets en dur ou la hot line. Optimiser la «Kundenfaszination», autrement dit d'aménager un contact aussi plaisant que possible entre la clientèle finale et la banque. Pour l'instant, cela peut encore donner l'impression d'un gadget. La direction d'Avaloq est persuadée qu'il s'agira bientôt d'un must have.

Francisco Fernandez souligne l'importance de déployer des produits IT innovants dans une industrie bancaire soumise à forte pression. A terme, il est imaginable que le front office multicanal s'avère une offre très rentable. Le point est resté en suspend hier. Il s'agit avant tout de franchir la première étape de développement, jusqu'à la commercialisation. Le coût du service n'est pas encore communiqué. La direction précise que l'essentiel des charges reste naturellement lié au back office. Quant aux tarifs sur le front office, ils seront dégressifs, au gré de l'affluence de la demande. (SG)

LE SERVICE MULTICANAL EST EN PASSE DE DEVENIR UNE EXIGENCE POUR LA CLIENTÈLE. L'ACTIVITÉ RETAIL N'EST PAS LA SEULE EN LICE.

RBS COUTTS: nouveau responsable marketing à Zurich

Domenico Truncellito est le nouveau responsable communication d'entreprise et chef du marketing de RBS Coutts à Zurich. Dans ce rôle, il sera chargé d'établir la marque «Coutts» sur le marché international du Private Banking. Fort de 18 ans d'expérience dans la communication corporate et marketing, dont 10 ans dans le secteur financier, Domenico Truncellito rapportera directement à Alex Classen, CEO de RBS Coutts. Ces cinq dernières années, il était responsable de la communication en Europe pour Man Investments.

BCGE: Sylvie Becker nommée responsable marketing

La direction générale de la Banque cantonale de Genève (BCGE) a confié la responsabilité de son département Marketing à Sylvie Becker. Cette dernière prend la succession de Pierrette Jaton Klopfenstein, qui est nommée responsable du département Etat-major & planification, indique la BCGE. M^{me} Becker était jusqu'ici à la tête de département Marketing et communication de Lloyds TSB International Private Bank.

RAIFFEISEN: nouvelle agence à Ecublens (VD)

Connaissant un fort développement ces dernières années – plus de 663 millions de francs de somme de bilan et 9476 sociétaires au 31 décembre 2010 – la Banque Raiffeisen Morges Venoge a décidé d'étendre son réseau. Elle a ainsi ouvert un nouveau point bancaire le 11 juillet à Ecublens. Une équipe de quatre collaborateurs y reçoit la clientèle. En plus de son siège à Morges et de ses agences à Echandens, Etoy et La Sarraz, l'établissement étudiait depuis quelques années déjà la possibilité de s'établir dans l'ouest lausannois.

AGENDA

VENDREDI 15 JUILLET

Ems-Chemie: résultats S1
Energiedienst: résultats S1
SGS: résultats S1
BC Zoug: résultats S1
Banque Migros: résultats S1

LUNDI 18 JUILLET

Kühne + Nagel International: résultats T2
Georg Fischer AG: résultats S1
BC Schwyz: résultats S1

MARDI 19 JUILLET

Micronas Semiconductor: résultats T2
Novartis: résultats S1
Uster Technologies: résultats S1
Weatherford International: résultats T2

MERCREDI 20 JUILLET

Feintool: chiffre d'affaires T3

JEUDI 21 JUILLET

ABB: résultats T2
Actelion: résultats S1
Roche: résultats S1
Sulzer: résultats S1
BB Biotech: résultats T2
AFD: commerce extérieur juin/S1 2011
FH: exportations horlogères juin
CS: indicateur ZEW juillet

VENDREDI 22 JUILLET

Bellevue Group: résultats S1
Julius Bär: résultats S1
Mikron: résultats S1
Syngenta: résultats S1