

dialogue

ÉTÉ 2005

le magazine de la Banque Cantonale de Genève

je connais mon banquier je connais mon banquier
je connais mon banquier je connais mon banquier

**A la recherche des clés du succès
d'une entreprise:** les recettes efficaces
de quelques patrons genevois

je connais mon banquier je connais mon banquier
Actualité de la Banque

La BCGE complète son offre hypothécaire

je connais mon banquier je connais mon banquier
L'essentiel de la finance

Fiscalité de l'épargne de l'Union Européenne:
les intérêts de la Suisse préservés

je connais mon banquier je connais mon banquier

Sommaire

Eté 2005

Editorial

2

Actualité de la Banque

- > Assemblée générale 2005
en citations et en images
- > La BCGE complète son offre hypothécaire
- > Prix Intrapreneur
Service Center
Service à la clientèle
- > La BCGE, plus proche des jeunes
- > Banques cantonales suisses:
un excellent exercice 2004



4



5

6

Dossier

- > A la recherche des clés du succès d'une entreprise:
les recettes efficaces de quelques patrons genevois



L'essentiel de la finance

- > Fiscalité de l'épargne de l'Union Européenne:
les intérêts de la Suisse préservés



Associations genevoises

- > Genève: Saint-Jean / Charmilles, un quartier
en pleine mutation



Un autre regard

- > "Assurer la pérennité et le rayonnement de
l'Institut. Adapter l'école aux nouvelles exigences."
Sean Power, directeur de Florimont



Comparatif des frais bancaires: la BCGE en excellente position!



Brèves

- > Diverses nouvelles tout au long de votre magazine *Dialogue*

La résurrection est accomplie, place à la svelte excellence

Lors de la dernière assemblée générale de la Banque, le 3 mai 2005 (voir page 3), j'ai souhaité marquer le franchissement d'une étape importante en déchirant, devant les actionnaires de la BCGE, de façon un peu provocante, la brochure intitulée "Stratégie résurrectionnelle". J'avais rédigé ce texte en 2003 pour expliquer étape par étape le chemin parcouru depuis la crise de l'établissement jusqu'au retour dans les chiffres noirs.

Par ce geste, j'ai voulu marquer le cap décisif franchi. Les problèmes liés à la survie de l'établissement sont désormais derrière nous. Nous pouvons maintenant tourner la page du passé et nous consacrer avec enthousiasme à la construction d'une future BCGE garante d'essor pour Genève et sa banque. La nouvelle stratégie "svelte excellence" a été exposée à l'assemblée générale. Elle oriente la Banque vers une élévation progressive et régulière de la profitabilité grâce à une croissance ciblée et respectueuse d'une exposition limitée aux risques.

La question des facteurs qui conduisent une entreprise au succès nous intéresse tous. Nos directeurs ont consacré trois jours récemment à une réflexion créative soutenue sur ce thème. Ils se sont intéressés aux formules de réussite de quelques entreprises genevoises florissantes dont ils ont rencontré les acteurs et qu'ils ont interviewés sur ce thème.

Ainsi, au centre de ce magazine, six patrons genevois, actifs dans des domaines aussi variés que la gastronomie, le recyclage, la protection des données, les sciences de la vie et l'horlogerie ont bien voulu nous dévoiler leurs génies propres. Une occasion de faire l'état des lieux des valeurs qui permettent à une société de se démarquer de la concurrence et assurer ainsi sa pérennité.

De son côté, la BCGE également continue à renforcer la qualité de ses services et de son conseil. A titre d'exemple, l'offre hypothécaire a été entièrement revue et dynamisée afin de proposer des prestations simples à mettre en place, loyales et bien sûr très concurrentielles (voir page 4). A ce sujet, un de nos conseillers me disait récemment que la BCGE dispose désormais d'une offre – je le cite – "hypraconcurrentielle". Forts de ce constat, nous nous attelons à en convaincre les Genevois, avec succès certain.

Autre exemple: les jeunes. Le développement de la Banque implique d'adapter son offre à toutes les catégories de clientèle. Récemment un travail approfondi a été réalisé, avec la participation active et engagée d'une dizaine d'apprentis de la BCGE, pour que les prestations destinées aux 11-30 ans deviennent encore plus attrayantes et adaptées à leur mode de vie. Informations par SMS, CINE CLUB, concours, interactivité font dès lors partie des animations qui entourent trois comptes "jeunes" entièrement repensés (voir page 5).

Votre BCGE se métamorphose rapidement. N'hésitez pas à suggérer d'autres améliorations. J'espère que ce magazine contribuera à vous en convaincre. Bonne lecture et bon été.

Blaise Goetschin
Président de la direction générale

Actualité de la Banque

L'assemblée générale 2005 de la Banque Cantonale de Genève

La 11^e assemblée générale de la Banque s'est déroulée le 3 mai 2005 à l'Hôtel Président Wilson en présence de 430 actionnaires. Ces derniers ont adopté à une très large majorité les divers objets qui leur ont été soumis, notamment les comptes 2004 et la décharge des membres du conseil d'administration. Ils ont également approuvé un point très important de l'ordre du jour, la modification des statuts de la Banque, faisant suite à l'accord passé récemment avec l'Etat concernant les avances que ce dernier a consenties afin de couvrir les frais de fonctionnement de la Fondation de valorisation.



Voici quelques extraits des discours de l'assemblée générale:



Mme Martine Brunschwig Graf, présidente du Conseil d'Etat

« (...) Rien n'est jamais gagné dans l'économie et encore moins dans le monde de la finance. Il faut donc savoir allier la prudence et l'esprit d'entreprise dans la gestion bancaire. C'est un défi quotidien car la concurrence est vive. Mais dans ce domaine, comme dans d'autres, c'est finalement la qualité et le professionnalisme qui font la différence. Je souhaite que ces deux principes guident, demain comme aujourd'hui, les activités de notre banque cantonale. »

M. Blaise Goetschin, président de la direction générale



M. Michel Mattacchini, président du conseil d'administration

« L'exercice 2004 a été celui du 10^e anniversaire de la Banque Cantonale de Genève. Une première décennie qui s'est terminée sur des résultats que je considère comme réjouissants et qui confirment la pertinence de la stratégie suivie par la Banque depuis 2000.

Pour l'heure, et grâce à nos bons résultats (...), le Conseil d'administration a décidé de proposer un retour aux dividendes. Certes, me direz-vous, ce dividende est encore modeste. Il est cependant important de relever que cette proposition constitue une anticipation sur le programme établi en 2000, ainsi que sur toutes les prévisions faites par les observateurs spécialisés. »



« Dans la sinistrose ambiante qui caractérise ce début de siècle à Genève, nous considérons que les perspectives de votre entreprise sont excellentes. Aux heures sombres de la BCGE succède, en bonne tradition genevoise, une phase de lumière.

Pour 2005, 190^e anniversaire de la BCGE, nous tablons sur une croissance modérée des revenus. Les investissements de modernisation se poursuivent, l'enveloppe de coûts reculera de quelques points. Nous nous attendons ainsi à un résultat bénéficiaire comparable à 2004, voire légèrement supérieur. »

Lu dans la presse:
La BCGE en vedette dans un sondage de CASH Enterprise

Le magazine allemandique CASH Enterprise a réalisé un sondage auprès des 38 plus grands établissements bancaires helvétiques à propos de leurs activités et offres dans le domaine des crédits aux PME (petites et moyennes entreprises).

La Banque Cantonale de Genève obtient la quatrième place en matière de financement des fondateurs de nouvelles entreprises et la cinquième place dans le domaine du règlement des successions.

A noter que les trois meilleurs établissements dans le soutien aux PME helvétiques sont des banques cantonales. <

Baisse du taux hypothécaire habitation de référence 3% dès le 1^{er} août 2005; immédiat pour les nouvelles affaires.

Par ailleurs, la BCGE propose d'autres solutions de financement hypothécaire tels que taux Libor (1.95%) ou taux fixes de 2 à 10 ans (2.35%* à 3.45%*).

*Valeur au 9 juin 2005

Actualité de la Banque

La BCGE complète son offre hypothécaire

La Banque Cantonale de Genève a introduit plusieurs nouveautés pour dynamiser son offre hypothécaire et offrir aux Genevois une palette de prestations parmi les plus concurrentielles du marché.

Taux unique 1^{er} et 2^e rangs

Afin de simplifier et rendre plus attrayants ses prêts hypothécaires, la BCGE offre la possibilité de n'avoir qu'un seul taux appliqué à l'ensemble du crédit.

Taux Libor

La Banque Cantonale de Genève a lancé son prêt hypothécaire Libor, un produit très concurrentiel et très flexible, permettant à la clientèle de bénéficier des taux les plus bas du marché (1.96% au 18 mai 2005). Basé sur le taux Libor à 3 mois, il est renouvelé automatiquement et sans frais tous les trimestres. A relever le risque de fluctuation de taux attaché à ce type de financement.

Réduction du risque de hausse de taux à l'échéance

La flexibilité et la multiplicité des solutions permettent d'optimiser le risque de hausse de taux à l'échéance en répartissant le montant du prêt sur plusieurs durées de taux fixes.

Anticipation des taux d'intérêt

Le taux forward BCGE permet de fixer aujourd'hui le taux d'un crédit hypothécaire pour un début ou un renouvellement dans plusieurs mois. Cet avantage permet de se prémunir contre une hausse éventuelle de taux dans un avenir proche. Actuellement, la BCGE offre cette protection gratuitement pour une anticipation de 2 mois.

Prêt hypothécaire France

Pour les Suisses ou les frontaliers qui acquièrent une résidence principale ou secondaire en France voisine (Ain et Haute-Savoie), la Banque Cantonale de Genève propose des financements en francs suisses très attractifs. Toute la palette de solutions hypothécaires



La maison pour oiseaux Simplissimmo. La BCGE assortit désormais toute nouvelle hypothèque (ou renouvellement) d'une jolie maison pour oiseaux à installer sur la fenêtre, sur le balcon ou dans le jardin.

(taux Libor, taux fixes, taux variable ou un mélange de ces solutions) est à la disposition du client, qui peut ainsi obtenir un crédit dans la même monnaie que ses revenus et éviter tout risque de taux.

Rapidité de traitement

La BCGE a mis en place des procédures accélérées pour traiter les demandes de prêts hypothécaires, permettant de donner une réponse dans un très bref délai, de 2 jours, voire un seul lorsque les conditions individuelles le permettent.

Prime de fidélité

Dans le cadre du programme de fidélité BCGE Avantage Service, le détenteur d'une hypothèque auprès de la BCGE (minimum de CHF 200'000) bénéficie d'une prime annuelle de 0.5% sur son épargne. Ce programme permet de gagner jusqu'à 2% de plus sur son épargne en fonction des prestations dont dispose le client. Ce bonus fait de l'offre BCGE une des plus avantageuses du marché. <



Ce cadeau original a été développé pour la BCGE par les ateliers Epsetera (Genève) qui œuvrent pour l'intégration des personnes handicapées mentales. Les maisonnettes y sont fabriquées et assemblées de façon artisanale par 30 personnes, encadrées par une équipe d'éducateurs.

Imaginer la BCGE de demain

Afin de récompenser et d'encourager les idées novatrices de ses collaborateurs, la Banque Cantonale de Genève a récemment décerné trois prix, parmi lesquels deux inédits: le "Prix Service center" et le "Prix Service à la clientèle".

« PRIX INTRAPRENEUR 2005 »



Mme Audrey Wiesmann et M. Patrick Zanone ont remporté le "Prix Intrapreneur 2005".

Ce prix est un concours destiné à encourager et récompenser l'attitude entrepreneuriale des collaborateurs de la BCGE dans le domaine de la productivité et/ou de la qualité. Le duo a créé un outil informatique innovant qui permet d'effectuer des recherches d'informations internes de manière plus efficace et rapide.

« PRIX SERVICE CENTER 2005 »



Le "Prix Service center 2005" a été décerné à Mme Chantal Hummel, M. Jean-Patrick Jordi et Me Ali Tammami.

Ce prix récompense l'excellence lors de la réalisation d'idées novatrices dans le domaine du soutien aux activités de conseil et de vente. Il a été attribué à ce projet permettant l'identification précise et la recherche active des clients dont les avoirs n'ont pas été réclamés et partant, la protection des avoirs de ces personnes.

« PRIX SERVICE A LA CLIENTELE 2005 »



M. Franco Furcolo gagne le "Prix Service à la clientèle 2005", créé pour récompenser le conseil et l'accompagnement de notre clientèle.

Franco Furcolo, responsable de l'agence BCGE du Grand-Saconnex, a été distingué pour ses interventions remarquées auprès de ses clients. Son service particulièrement attentif a permis à la BCGE de développer des prestations personnalisées répondant aux besoins particuliers de deux chefs d'entreprises genevois.

je connais mon banquier



**Banque Cantonale
de Genève**

personnelle par excellence

annonce parue dans la Tribune de Genève du 25 mai 2005

La BCGE, plus proche des jeunes

La Banque Cantonale de Genève lance une nouvelle gamme de produits bancaires destinés aux 11-30 ans.

Innovante et très concurrentielle, cette nouvelle offre répond aux attentes des jeunes qui veulent disposer d'un ensemble de produits bancaires et extrabancaires ainsi que de plusieurs moyens de paiement.

3 comptes repensés pour les jeunes

BCGE Latitude est idéal pour les jeunes de 11-18 ans qui veulent s'initier au monde bancaire et gérer de façon autonome leur compte: taux préférentiel de 1.25%, carte BCGE et Netbanking gratuits; pas de conditions de retrait.

BCGE Nomade est idéal pour les clients de 15 à 25 ans qui ont un revenu régulier et veulent bénéficier de conditions avantageuses: taux préférentiel de 1.25%, carte Maestro gratuite, carte de crédit à moitié prix, Netbanking gratuit et pas de conditions de retrait.

BCGE Formation s'adresse aux 18-30 ans qui suivent une formation supérieure d'une durée minimale de 12 mois: taux préférentiel de 1.25%, carte Maestro, carte de crédit et Netbanking gratuits, pas de conditions de retrait. En plus, les titulaires de ce compte bénéficient d'une réduction de CHF 50 sur leur abonnement TPG.

2 nouveaux clubs, auxquels les titulaires des comptes ci-dessus peuvent s'inscrire

Très mobiles, "high-tech", férus de multimédia, les jeunes d'aujourd'hui sont de plus en plus désireux de voler de leurs propres ailes. Avec la collaboration active de ses propres apprentis, la BCGE a développé un ensemble d'activités interactives et d'avantages qui vont de pair avec les comptes jeunes:

CLUB SMS BCGE qui permet de recevoir, par le biais de son téléphone portable, des offres ponctuelles telles que bons de réduction pour de la musique, des habits et des voyages, nombreux cadeaux et la possibilité de prendre part à des concours.

CINE CLUB, une carte - frais d'inscription de CHF 15 offerts par la BCGE - qui réduit le prix de la séance de cinéma à Pathé Balaxert (CHF 11 au lieu de 17) et qui permet d'obtenir de nombreuses réductions dans diverses enseignes du centre commercial Balaxert.



Banques cantonales suisses

un excellent exercice 2004

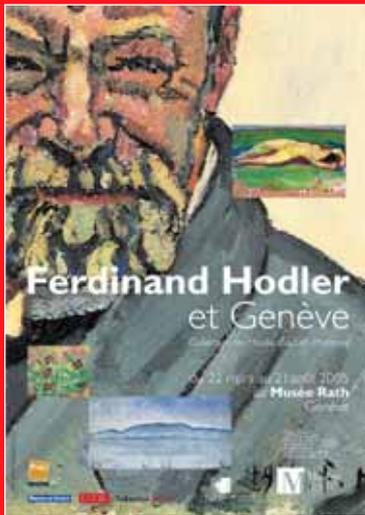
Au niveau suisse, les banques cantonales sont au nombre de 24 et ont des succursales dans 26 cantons. Implantées à travers toute la Suisse, elles forment la troisième force bancaire de Suisse grâce à plus de 17'000 collaboratrices et collaborateurs et 820 agences. La part de marché des banques cantonales atteint environ 30%.

Saviez-vous que...

- **Les banques cantonales ont enregistré un bénéfice net cumulé en hausse de 30% à 1.576 milliard de francs en 2004**
Les banques cantonales ont présenté de bons, voire d'excellents résultats durant l'exercice 2004. Certains établissements ont même affiché leurs meilleurs résultats depuis leur fondation. En dépit d'une concurrence accrue, les banques cantonales ont confirmé leur position de leader sur le marché suisse.
- **Les banques cantonales ont une position forte sur le marché des hypothèques**
La plupart des banques cantonales sont leaders du marché dans leur région. En 2004, elles ont pu maintenir, voire renforcer leur position dans un contexte très compétitif. Au niveau du groupe, le volume des prêts hypothécaires s'est accru de 2.8%, franchissant le record historique des CHF 200 milliards.
- **La situation s'est améliorée dans le domaine du refinancement**
Les engagements envers la clientèle ont augmenté de 6.2% à CHF 179 milliards. Ils couvrent plus de 74% des prêts accordés (créances hypothécaires et autres créances envers la clientèle). La somme du bilan a légèrement progressé de 1.2% à CHF 314.4 milliards.
- **Les coûts et les risques des banques cantonales sont maîtrisés**
En 2004, les banques cantonales ont pratiqué une gestion stricte des coûts. Les charges de personnel sont restées stables à CHF 2.2 milliards (+0.4%). Quant aux autres charges d'exploitation, elles ont légèrement augmenté de 2.4% à CHF 1.3 milliard. Les réserves pour risques bancaires généraux ont pu à nouveau être nettement renforcées (plus de CHF 1 milliard). <

Chiffres cumulés des banques cantonales

| en CHF | 31 décembre 2004 | 31 décembre 2003 | Variation |
|---------------------------------|------------------|------------------|-----------|
| Total du bilan | 314.43 Mrd. | 310.77 Mrd. | 1.18% |
| Engagements envers la clientèle | 179.43 Mrd. | 168.99 Mrd. | 6.18% |
| Résultat des opérations | 6'838.11 Mio. | 6'657.84 Mio. | 2.71% |
| Bénéfice brut | 3'334.93 Mio. | 3'194.37 Mio. | 4.40% |
| Bénéfice net | 1'576.43 Mio. | 1'207.04 Mio. | 30.60% |



Ferdinand Hodler et Genève

Collection du Musée d'art et d'histoire
Musée Rath – du 22 mars au
21 août 2005

En automne 2003, le Musée Rath présentait l'exposition Ferdinand Hodler – Le paysage. Le choix d'un thème unique – traité par le peintre sa vie durant – permettait une approche à la fois historique et sensible de la démarche de ce grand peintre, né à Berne en 1853 et mort à Genève en 1918, dans la cité qu'il avait élue comme ville d'adoption et dans laquelle il avait passé les trois quarts de sa vie.

Or, si le paysage constitue l'un des sujets principaux de Ferdinand Hodler, il ne saurait être dissocié des recherches menées sur le portrait. Dans la philosophie du peintre, l'homme et la nature sont intrinsèquement liés, physiquement et spirituellement, l'être humain étant une parcelle de l'univers avec lequel il fusionnera au terme de sa vie. Ainsi, l'exigence intérieure qui pousse Hodler vers un langage pictural essentiel s'applique-t-elle pareillement aux deux thèmes.

Les quatre-vingts peintures – paysages, portraits, autoportraits, figures historiques – empruntées aux cent quarante-quatre que conserve le Musée d'art et d'histoire, autorisent une confrontation thématique pertinente, indispensable à la compréhension d'une œuvre que l'on a célébrée à l'époque et dont on s'avise, à nouveau aujourd'hui, qu'elle occupe, dans les courants de la modernité internationale, une place prépondérante. <

Claude Ritschard

Dossier

A la recherche des clés du succès d'une entreprise: les recettes efficaces de 6 patrons genevois

Pourquoi une entreprise réussit-elle? Quelles sont les conditions essentielles du succès? C'est sur ces questions primordiales que les 46 cadres dirigeants de la Banque Cantonale de Genève, ainsi que les dirigeants des trois filiales, Anker Bank, Synchrony Asset Management et BCGE France SA, se sont penchés lors du traditionnel championnat de management, qui s'est déroulé en mars 2005. Afin de découvrir ces clés du succès, les membres de la direction de la BCGE sont allés à la rencontre de plusieurs entrepreneurs genevois actifs dans des secteurs aussi divers que la gastronomie, le recyclage, la protection de données, les sciences de la vie, la distribution ou l'horlogerie. Voici les témoignages de 6 d'entre eux, l'occasion de faire un état des lieux des facteurs qui permettent à des sociétés de se démarquer de la concurrence et d'assurer ainsi leur pérennité.

1 2 3 4 5 6

Domaine de Châteauevieux, Philippe Chevrier, chef

“ Il faut savoir s'entourer, on ne va pas loin tout seul. ”

Propriétaire du domaine de Châteauevieux, le chef Philippe Chevrier est l'un des plus prestigieux ambassadeurs de la gastronomie suisse, par sa cuisine créative, sa générosité et son goût de la perfection. Il emploie une quarantaine de collaborateurs.

Philippe Chevrier, parlez-nous de votre métier

C'est comme un jeu. On dit toujours "fais le métier que tu aimes et tu ne travailleras jamais un jour de ta vie". Si on aime, si on est passionné, on n'a pas l'impression de la difficulté. L'apprentissage est long, il dure toute la vie finalement parce que c'est un métier où on travaille des matières qu'on transforme, où le produit peut réagir différemment.

Qu'est ce qui fait la réussite d'un établissement?

Aujourd'hui, on ne peut plus parler seulement de la cuisine. Un client vient dans un établissement parce qu'il a une cuisine, mais aussi un accueil et un service. Je trouve que c'est aujourd'hui 50% de la réussite.

Un grain de sel en trop se récupère toujours. Mais si le service est guindé ou qu'il n'est pas agréable, le client ne reviendra pas.

Les clés du succès pour vous?

Je crois qu'il s'agit de savoir s'entourer. On ne va pas loin tout seul. C'est un team, comme dans la Formule 1. Même le plongeur qui nettoie les casseroles a une importance chez nous. S'il n'est pas là un soir, tout ne fonctionne pas comme on souhaiterait.

Les facteurs clés de succès selon Philippe Chevrier

Respect et service à la clientèle
Passion et motivation
Savoir s'entourer
Libérer ses chefs de toute contrainte administrative. <



1 2 3 4 5 6

ID Quantique, Grégoire Ribordy, CEO

“ La chose la plus importante est la ténacité. ”

Le physicien Grégoire Ribordy et son partenaire Olivier Guinnard ont conçu trois appareils de cryptographie de nombres qui permettent, première mondiale, d'envoyer des informations de manière complètement sûre par les lignes de téléphone.

Quelles sont les clés de la réussite dans votre domaine d'activité?

Dans le domaine de la protection des données, le premier facteur de succès est d'avoir un produit innovant et les compétences nécessaires pour le créer et le faire évoluer. Dans le cas d'ID Quantique, nous disposons d'un atout de taille: nous n'avons qu'un seul concurrent sur le marché mondial. Le deuxième facteur de succès est de savoir s'ouvrir à toutes les opportunités du marché. Une société doit pouvoir réagir et s'adapter très rapidement à la demande de sa clientèle, de son marché.

Quelles sont les qualités essentielles au démarrage d'une entreprise?

A mes yeux, les deux choses les plus importantes sont la ténacité et la cohésion de l'équipe.

Les facteurs clés de succès selon Grégoire Ribordy

Produit innovant et équipe compétente
Concurrence limitée et bien identifiée
Opportunisme et adaptabilité
Cohésion et ténacité de l'équipe. <



Dossier

A la recherche des clés du succès d'une entreprise: les recettes efficaces de 6 patrons genevois

1 2 3 4 5 6

Frédérique Constant S.A., Peter Stas, directeur général

“Vivez votre passion.”

Frédérique Constant est spécialisée dans le moyen de gamme de l'industrie horlogère. La société fabrique des montres classiques dont les prix oscillent entre CHF 800 et CHF 4'000. La collection repose sur trois familles principales: "Classics" (première collection lancée en 1990), "Highlife" (1997 – chiffres arabes) et "Persuasion" (2001). Deux noms composent la marque Frédérique Constant: Frédérique (Frédérique Schreiner 1881-1969) et Constant (Constant Stas 1880-1967). M. Constant Stas a fondé sa compagnie en 1904 pour produire des cadrans d'horloges. Peter Stas, le directeur général actuel, est le représentant de la 4^e génération. La société emploie 35 collaborateurs.

Peter Stas, quel est le facteur clé de succès de Frédérique Constant?

Frédérique Constant est une marque traditionnelle, qui, avec son slogan "Vivez votre passion" souhaite encourager chaque individu à vivre sa passion avec succès. Critère important à nos yeux, un horloger travaillant chez Frédérique Constant doit être sincèrement passionné par son travail. Notre deuxième facteur clé de succès est l'innovation: en 2004, nous avons lancé un mouvement complètement nouveau baptisé "Heard Beat Manufacture" avec de nombreuses spécificités.

Quels sont les principaux objectifs de Frédérique Constant à court terme?

L'objectif principal de notre stratégie est de demeurer indépendant afin de pouvoir agir plus rapidement et de manière plus flexible que d'autres marques. De nombreux développements très intéressants sont en cours actuellement, et Frédérique Constant continue de renforcer ses relations avec les distributeurs et les détaillants. Au cours de l'année à venir, nous souhaitons augmenter notre réseau international, qui était de 1'050 points de vente en 2002, à 1'500.

Les facteurs clés de succès selon Peter Stas

L'innovation: oser le faire

Comprendre et exploiter les faiblesses de la concurrence

Evolution ciblée et progressive. <



1 2 3 4 5 6

Eclosion, Jesús Martin-García, co-fondateur

“La chose la plus importante est de susciter l'écoute.”

En tant qu'incubateur d'entreprises dans le domaine des sciences de la vie, la mission d'Eclosion est de convertir l'excellence de la recherche de la région en valeur économique et en emplois.

Qu'est-ce qui a permis de créer la société Eclosion?

Eclosion est une structure atypique puisqu'elle regroupe derrière un objectif commun les instituts académiques, l'Etat, des grands industriels de ce domaine, des investisseurs institutionnels et privés et des entrepreneurs.

Ces partenaires ont pu être rassemblés parce qu'ils partagent l'importance du but à atteindre, et la conviction que cette vision peut être accomplie de manière durable et sous une forme économiquement prometteuse.

Quelles sont les clés du succès d'Eclosion?

Lorsqu'on essaye de mettre en place quelque chose de totalement nouveau, la chose la plus importante est de susciter l'écoute.

Et c'est souvent difficile! Cela demande une conviction et une énergie considérables. Mais Eclosion n'a jamais manqué de ces forces, car portée dès le départ par le conseiller d'Etat Carlo Lamprecht, et soutenue par les grands instituts académiques de la région, Eclosion a pu amener autour de la table un à un tous les partenaires nécessaires à son succès.

Aujourd'hui, Eclosion a les moyens de ses ambitions pour remplir sa mission en densifiant le tissu industriel Biotech de notre région par la création de nouvelles sociétés à fort potentiel de développement.

Les facteurs clés de succès selon Jesús Martin-García

Passion, conviction de l'entrepreneur

Produits réellement innovants

Intégration de compétences variées

Ecoute, communication. <



Serbeco, Bernard Girod, directeur

“Placer le client au centre de ses préoccupations.”

Serbeco est leader dans le domaine du transport, de la récupération, du traitement ou de la valorisation des déchets. L'entreprise recycle le verre, le PET, l'aluminium, le fer-blanc, le bois, ainsi que les déchets industriels. Elle emploie 63 collaborateurs et dispose de 41 véhicules.

Durant toute l'aventure de Serbeco, quels ont été les facteurs clés de succès de l'entreprise?

Le premier est d'être tombé au bon moment dans une mouvance du recyclage qui a commencé au début des années 90. Nous avons repris cette entreprise en 1991 et nous avons dû tout construire au niveau du recyclage. Le deuxième facteur de succès est que nous n'étions ni recycleurs, ni transporteurs. Je venais du commerce de machines agricoles et je connaissais l'importance de placer le client au centre de nos préoccupations. Le troisième facteur de succès réside dans le fait que nos

“concurrents” sont restés ancrés (attachés) à leurs activités spécifiques, alors que Serbeco a développé des services globaux et plus généralistes pour la clientèle genevoise. Aujourd'hui la situation n'a guère changé! Nous avons eu énormément de chance et nous avons ainsi pu prendre la position de leader que nous avons gardée jusqu'à maintenant. Les quatre personnes à l'origine de l'aventure sont toujours présentes dans la société et ont toujours la même envie de faire vivre et évoluer Serbeco.

Les facteurs clés de succès selon Bernard Girod

Etre présent au bon endroit et au bon moment
Service à la clientèle
Une idée d'avance sur la concurrence. <

**Gastromer, Laurent Isoux, directeur**

“Toute l'essence d'une entreprise, c'est son personnel.”

Gastromer existe depuis 1994. Son propriétaire, Laurent Isoux, est actif sur le marché des produits de la mer et de la distribution dans toute la Suisse, principalement la Suisse romande. La société compte 30 salariés.

Selon vous, quels sont les critères de succès de votre entreprise?

J'ai tout le temps eu la même ligne de conduite. J'aime ce que je fais. Je suis un passionné et j'essaie de faire partager ma passion, ce qui n'est pas toujours évident. J'ai des collaborateurs qui sont avec moi depuis très longtemps, le noyau dur. Une entreprise, c'est avant tout le leader, mais toute son essence, c'est le personnel.

Comment envisagez-vous le développement de votre entreprise?

Actuellement, nous avons beaucoup de demandes de partout. Il ne faut pas répondre à toutes les sirènes. J'ai plutôt tendance maintenant à augmenter le chiffre d'affaires avec mes clients existants, plutôt que d'aller chercher tous azimuts.

Les facteurs clés de succès selon Laurent Isoux

Passion, esprit d'équipe
Ethique: qualité identique quel que soit le client
Développement des affaires avec ses clients existants
Outil de gestion. <



Le facteur clé de succès: les hommes

Faisons le bilan de ces six témoignages de patrons romands. Qu'y découvrons-nous?

- **Tout d'abord, l'importance primordiale des hommes et de l'équipe dans la réussite d'une société. Savoir s'entourer, pouvoir compter et s'appuyer sur ses collaborateurs, tel est le message essentiel à retenir de ces patrons genevois.**
- **Comme seconde clé du succès, ils mettent en avant la passion du métier qui les anime, la conviction et la motivation dont il faut disposer pour faire fonctionner et évoluer une entreprise.**
- **Le troisième facteur clé aux yeux de nos interviewés est le service à la clientèle, le fait de placer le client au centre des préoccupations de l'entreprise.**
- **Enfin, le quatrième facteur essentiel dans la réussite d'une entreprise est bien entendu le produit, qui doit être innovant et disposer d'un fort potentiel.**

“Tant il est peu de réussites faciles, et d'échecs définitifs.”



Synchrony Asset Management: double récompense Lipper

Le fonds "Synchrony Market Fund Swiss Government Bonds" de Synchrony Asset Management s'est vu décerner, début 2005, deux Lipper Fund Awards en tant que meilleur fonds d'obligations en CHF sur trois et cinq ans.

Segment du fonds "umbrella" Synchrony Market Fund, il constitue le premier fonds en obligations de la Confédération helvétique. Il vise à réaliser sur le long terme une performance hors frais équivalente à celle de son indice de référence, le Swiss Domestic Bond Government Index (SDBG), avec un écart de suivi annuel ("tracking error") inférieur à 0.5%.

Sa méthode de gestion quantitative (par échantillonnage optimisé) permet de construire un portefeuille optimal sans devoir faire de paris sur l'évolution des taux d'intérêt. Véhicule de placement pur, ce fonds investit au minimum 2/3 de sa fortune en valeurs mobilières de la Confédération helvétique. Le solde peut être investi en obligations ou autres titres de créances émis ou garantis par une collectivité de droit public suisse (cantons ou communes), ou par une centrale suisse d'émission de lettres de gages. <

Pour en savoir plus sur le fond:



Samuel Guillet
Tél: 022 909 75 31

Synchrony Asset Management
Rue du Mont-Blanc 7
1211 Genève 1

L'essentiel de la finance

Fiscalité de l'épargne de l'Union Européenne: les intérêts de la Suisse préservés

La fiscalité de l'épargne constitue un volet important des accords bilatéraux II, qui ont été paraphés le 25 juin 2004.

Dans l'accord négocié avec l'UE, la Suisse s'engage à instituer une retenue d'impôt portée par étapes à 35% (voir encadré) de la même manière que l'Autriche, la Belgique et le Luxembourg, alors que tous les autres Etats Membres introduiront un système d'échange automatique d'information sur les paiements d'intérêts transfrontaliers. L'UE a également négocié l'introduction simultanée de dispositions équivalentes par Monaco, Andorre, Saint-Marin, le Liechtenstein, ainsi que par les territoires dépendants ou associés de l'UE et poursuivra ses négociations avec d'autres places financières situées hors de l'UE.

Cette retenue à la source peut être remplacée par une communication volontaire sur instruction expresse des bénéficiaires effectifs.

Les points essentiels de l'accord sur la fiscalité de l'épargne.

Clients concernés

Une personne est concernée lorsqu'elle remplit quatre conditions:

1. Il s'agit d'une personne physique
2. Elle réside dans un Etat membre de l'Union européenne (voir encadré)
3. Elle perçoit un paiement d'intérêts (au sens de l'accord – voir ci-dessous)
4. Elle en est le bénéficiaire effectif

Ces critères sont cumulatifs. Lorsque l'un d'eux n'est pas rempli, le régime de la fiscalité de l'épargne de l'UE ne s'applique pas.

25 Etats membres de l'UE

Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède



Ne sont, en particulier, pas concernés:

- Les résidents suisses (toutes nationalités).
- Les personnes physiques ayant leur résidence dans un pays non-membre de l'Union européenne (toutes nationalités, mais pour les nationaux de l'UE résidant hors UE et Suisse et dont l'entrée en relation est postérieure au 1^{er} janvier 2004, il faudra fournir une attestation de résidence fiscale).
- Les personnes morales de tous pays (y compris les sociétés de domicile).

Revenus touchés par la retenue d'impôt UE

Seuls les revenus sous forme d'intérêts sont concernés par la retenue d'impôt UE. La notion d'intérêt, assez large, de la directive est reprise dans l'accord, en excluant toutefois les paiements d'intérêts de débiteurs suisses déjà soumis à l'impôt anticipé suisse.

Sont donc principalement concernés les revenus, sous toutes les formes (courus, capitalisés), issus d'obligations, placements fiduciaires, fonds de placement investissant en titres de créances pour plus de 15% (y compris les fonds suisses avec Affidavit).

Les règles de calculs prévoient, généralement, une imposition des intérêts générés au cours de la période de détention, indépendamment du paiement effectif.

Revenus non concernés par la retenue d'impôt UE

Les intérêts de débiteurs suisses frappés de l'impôt anticipé suisse, les revenus d'actions (dividendes, gains en capital), les fonds de placement n'investissant pas plus de 15% en créances, les produits dérivés (options, futures, ...), de nombreux produits structurés, les produits d'assurances (incl. 2^e et 3^e piliers), les revenus de location, les intérêts moratoires ou d'emprunts entre personnes privées hors activité professionnelle ne sont pas pris en considération.

C'est le cas également – jusqu'au 31 décembre 2010 – pour les intérêts d'obligations grands-pères (obligations émises avant le 1^{er} mars 2001 et sans réémission après le 1^{er} mars 2002).

Taux de la retenue d'impôt UE

L'entrée en vigueur prévoit les taux de retenue d'impôt suivants:

| | |
|-------------------------------------|------------|
| Dès le 1 ^{er} juillet 2005 | 15% |
| Dès le 1 ^{er} juillet 2008 | 20% |
| Dès le 1 ^{er} juillet 2011 | 35% |

Partage des recettes

L'administration fiscale suisse, qui est chargée du contrôle et de l'exécution de l'accord, centralise les montants retenus et reversera 75% des montants récoltés aux différents Etats de domicile des bénéficiaires.

Entrée en vigueur

Sauf imprévu, l'entrée en vigueur devrait intervenir au 1^{er} juillet 2005.

Les intérêts de la place suisse préservés

Il est possible, pour un résident de l'UE, d'éviter la retenue à la source en optant pour le système d'échange d'information automatique. Pour ce faire, le bénéficiaire des revenus indique formellement à la banque qu'il souhaite lever le secret bancaire au profit des autorités fiscales de son Etat de résidence. Dans ce cas de figure, les banques communiquent aux autorités fiscales suisses, qui le transmettront aux pays concernés, au début de chaque année (Y), les coordonnées des personnes ayant fait ce choix, ainsi que le montant des produits d'intérêts soumis perçus au cours de l'année écoulée (Y-1).

Cette solution permet une imposition effective des revenus de l'épargne de citoyens de l'UE, tout en garantissant le maintien et la sauvegarde du secret bancaire.

Compétitivité garantie

La Suisse contribuera à garantir l'imposition des revenus versés sous la forme d'intérêts au sein de l'Union européenne. Mais, elle ne cédera pas sur des piliers de la compétitivité de sa place financière:

- la Suisse n'instaure pas d'échange automatique d'information sur les clients de ses banques
- l'accord préserve intégralement le secret bancaire.

Un avantage de taille pour les entreprises suisses

L'élimination de l'imposition à la source entre sociétés affiliées revêt une grande importance pour les entreprises actives à l'échelle internationale et renforce la place économique suisse, notamment pour les sociétés holdings. <

En résumé

Avantages pour la Suisse

- La réputation de la place financière suisse sera améliorée, vu la contribution importante apportée par la Suisse pour garantir l'imposition dans l'UE des revenus de l'épargne réalisés à l'étranger
- Le maintien du secret bancaire est garanti
- Les sociétés holdings suisses bénéficieront d'allègements fiscaux

Avantages pour l'UE

- L'accord avec la Suisse permet à l'UE de mettre en œuvre son nouveau système d'imposition transfrontalière des revenus de l'épargne
- La directive communautaire sur la fiscalité de l'épargne ne peut être contournée via la Suisse
- La Suisse prélève une retenue d'impôt pour le compte des Etats de l'UE





Le rapport annuel 2004 de la BCGE est disponible

La BCGE a publié son rapport annuel 2004, comportant les comptes validés par l'assemblée générale ordinaire du 3 mai 2005, ainsi que l'analyse de l'exercice écoulé et la présentation du Groupe. Il est disponible en français et en anglais.

Vous pouvez vous le procurer par courriel à mcg@bcge.ch, par courrier:

**Banque Cantonale de Genève
Conduite et Communication
Case postale 2251
1211 Genève 2
ou le consulter sur www.bcge.ch**

Sur le plan des illustrations, le rapport annuel 2004 se concentre sur un thème central pour Genève: le financement de la construction. La BCGE occupe en effet une position de leader dans ce domaine en contribuant à la réalisation d'immeubles artisanaux, de bureaux, de logements collectifs et individuels. Elle finance également une part importante des logements subventionnés du canton. Ce faisant, la BCGE est aux côtés de l'un des secteurs phares du secondaire genevois, comme en attestent le nombre d'emplois, ascendant à 13'000, apprentis compris. <

Associations genevoises

Genève: Saint-Jean/Charmilles, un quartier en pleine mutation

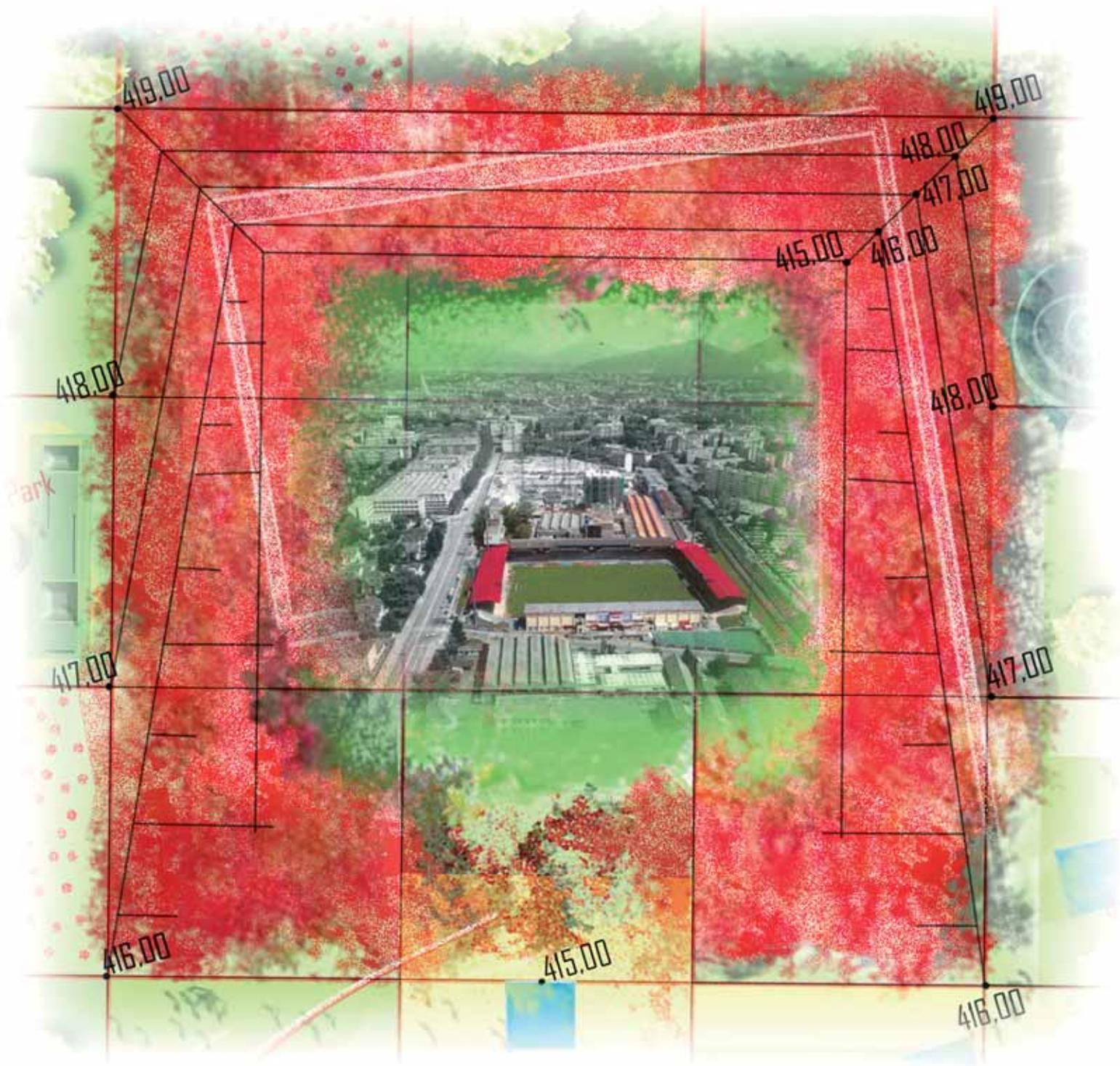
A la fin du XIX^e siècle, le quartier Saint-Jean/Charmilles était voué à la détente et aux loisirs. On y comptait un zoo, un hippodrome, mais surtout un parc des Sports où l'on jouait tantôt au golf, tantôt au tennis. En 1900, le Servette FC s'installait au Parc des Sports. Le sport n'a pas été le seul secteur à connaître un important essor. Au début du XX^e siècle, l'activité industrielle s'y est aussi intensifiée, accompagnée par un boom démographique. Ainsi, au cours de la première moitié du XX^e siècle, le stade a grandi aux côtés des usines Piccard et Pictet ("Pic-Pic"), puis Tavano.



Aujourd'hui, il ne subsiste plus d'activité industrielle ou sportive et les espaces de détente et de vie manquent cruellement au quartier. Afin de pallier cette absence, il existe le projet du Parc Gustave et Léonard Hentsch qui, en transformant notamment l'ancien Stade des Charmilles en un parc, redonnera au site son caractère premier: un espace public de détente et de loisirs.

Un parc proche des habitants

Le quartier est l'un des plus peuplés de Genève et compte une école, un centre commercial, une crèche, un EMS... Il n'y manque qu'un parc... Il s'agira d'un vaste jardin de ville, à dominante verte et rouge. Grâce à l'achat, fin août 2003, de la parcelle Tavano, qui jouxte celle du Stade des Charmilles, la surface du parc accessible au public a pu être grandement augmentée. Le parc sera ainsi encore plus proche des habitants du quartier. Il accueillera des espaces de jeu, un skate park, un boulodrome, des fontaines et des illuminations. Il sera ouvert et à disposition des habitants aussi bien le jour que la nuit.



Un patrimoine historique préservé tout en créant des logements

Le périmètre du projet accueille aussi des bâtiments industriels de qualité. Ce patrimoine sera sauvegardé. Les anciennes usines Pic-Pic seront transformées en logements, car les affecter à une utilisation artisanale, voire industrielle, serait exposer les voisins immédiats, comme les habitants, les enfants de l'école de l'Europe ou les pensionnaires de l'EMS, à d'innombrables nuisances. Le site Elna accueillera des bureaux. En bordure du futur Parc Gustave et Léonard Hentsch, un bâtiment de 80 logements sera construit. Il proposera notamment des logements à mixité intégrée (LMI) comprenant une surface de résidence et une surface plus petite attenante, pouvant être utilisée indifféremment pour le logement ou pour travailler à domicile.

Un nouvel espace culturel

L'usine Tavano deviendra un espace événementiel et culturel appelé Espace Hippomène. Ancré au cœur du parc, ce magnifique bâtiment sera transformé pour accueillir des activités événementielles et culturelles à forte résonance locale et internationale – un lieu phare pour la rive droite, à quelques encablures des Nations Unies.

Selon l'engagement de Bénédicte Hentsch, le Parc Gustave et Léonard Hentsch sera offert à la Ville de Genève, dès la fin des travaux et aménagements de l'ensemble du site. Si tout se passe selon le planning prévu, le parc devrait être inauguré dans le courant 2008. <

Parc Gustave et Léonard Hentsch

Avenue d'Aïre 44

Case postale 477

1211 Genève 13

Tél: 022 339 89 89

info@parc-hentsch.ch

www.parc-hentsch.ch

Un autre regard

“Assurer la pérennité et le rayonnement de l’Institut. Adapter l’école aux nouvelles exigences”.
Sean Power, directeur de Florimont

A l’occasion du centenaire de Florimont, et alors que peu d’institutions peuvent se targuer de parvenir à cet âge respectable, il nous est paru intéressant d’essayer de comprendre le pourquoi de ce succès d’un siècle. Interview de M. Sean Power, directeur de Florimont depuis septembre 2004.



M. Sean Power, quelles sont les grandes orientations de l’Institut Florimont?

Florimont est un lieu de vie qui se donne pour mission de favoriser tant la réussite scolaire que personnelle. Inspiré de l’humanisme salésien, notre programme permet d’accéder à des connaissances générales approfondies, met en avant l’ouverture et la tolérance, et offre les repères nécessaires pour se situer dans un monde en pleine mutation. Tout en restant une école catholique, la direction de Florimont est laïque depuis 1995.

Comment Florimont a-t-elle pu assurer sa pérennité à travers un siècle d’existence, comment expliquer ce succès?

Mentionnons d’abord l’encadrement des élèves, le soutien en cas de difficultés et le dialogue permanent entre enseignants et parents. Puis, l’attachement à une certaine rigueur, dans le sens de garder le cap, maintenir un niveau élevé de travail, et exiger des élèves un comportement respectueux.

De par sa mission, Florimont favorise tant la réussite scolaire, l’éveil intellectuel que l’épanouissement personnel. La richesse de l’Institut est aussi celle de ses élèves, de la pluralité de leurs cultures, de leurs religions et de la cinquantaine de leurs nationalités représentées. Fréquenté tant par les Genevois que par la communauté internationale, Florimont est une école de traditions tournée vers l’avenir, c’est ce qui lui a permis de traverser le siècle.

Après un cursus qui vous a amené à être enseignant puis directeur d’école, vous avez pris les rênes de Florimont en septembre 2004. Continuité ou changement?

Mon parcours professionnel m’a conduit à être pédagogue, mais également chef d’entreprise: supplément d’âme et conscience des impératifs économiques.

Lors de mon arrivée à Florimont, j’ai tout d’abord passé par une phase d’observation et de communication interne et externe. J’ai mis sur pied des journées de formation pédagogique afin de mettre en exergue les éléments spécifiques à Florimont: tradition, fierté, encadrement, suivi, qualité de l’enseignement. Ces réflexions ont donné lieu à la définition d’objectifs, tels que motivation continue des élèves et des enseignants, repenser l’environnement de travail, valoriser les classes terminales, donner de nouveaux moyens et de nouvelles ressources (espace bibliothèque, multimédia, espace de rencontres). Une de mes premières décisions importantes a été de supprimer l’internat – qui n’accueillait plus que 26 élèves – afin de recentrer Florimont sur Genève et de récupérer l’espace pour améliorer la vie des autres étudiants et accueillir davantage d’élèves dans les classes terminales.



Le leasing de biens d’équipement BCGE, une alternative au crédit d’investissement

Vous voulez acquérir une nouvelle machine de chantier, du matériel informatique ou encore des équipements de production dernière génération sans entamer vos fonds propres? C’est possible, grâce au leasing de biens d’équipement de la Banque Cantonale de Genève. Avec cette formule, la Banque met à la disposition du preneur de leasing un objet moyennant une redevance mensuelle, similaire à un loyer, pendant une durée déterminée. A l’issue de la période contractuelle, l’entreprise a le choix de restituer l’objet ou de l’acquérir à sa valeur résiduelle.

Ce type de contrat a pour principaux avantages:

- de préserver les liquidités de l’entreprise et ainsi de conserver ses fonds propres
- les redevances mensuelles sont fiscalement déductibles et sont couvertes par les revenus courants
- des mensualités fixes qui permettent une budgétisation claire et un contrôle efficace des coûts
- la possibilité de renouveler régulièrement ses équipements et ainsi, de rester à la pointe de la technologie. <

Pour plus d’information:



Béatrice Favre
Tél: 022 809 33 20
Fax: 022 809 33 03
E-mail: bfa@bcge.ch
Quai de l’Ile 17
Case postale 2251
1211 Genève 1

Impressum

Editeur

Banque Cantonale de Genève

Coordination de la rédaction

Marie-Christine Lang (mcg@bcge.ch)

Adresse de la rédaction,

Service abonnement

Banque Cantonale de Genève

Communication

Quai de l'Île 17, CP 2251

1211 Genève 2

Tél. 022 809 34 03

dialogue@bcge.ch

Tirage

11'800 exemplaires

Création et réalisation graphique

The Magic Pencil

Photolitho

The Magic Pencil

Impression

ATAR Roto Presse SA, Genève

Copyright

Toute reproduction totale ou partielle des textes est soumise à autorisation de l'éditeur.

Photographies et illustrations

Musée d'Art et d'Histoire, BCGE, Florimont, Parc Gustave et Leonard Hentsch, Domaine de Châteauevieux, ID Quantique, Frédérique Constant SA, Eclosion, Serbeco, Gastromer.

"Les opinions exprimées dans ce magazine ne reflètent pas expressément l'avis de l'éditeur."

"Les informations contenues dans ce document s'appuient sur des éléments dignes de foi; elles ne sauraient toutefois engager la responsabilité des sociétés membres de la Banque Cantonale de Genève."

Couverture

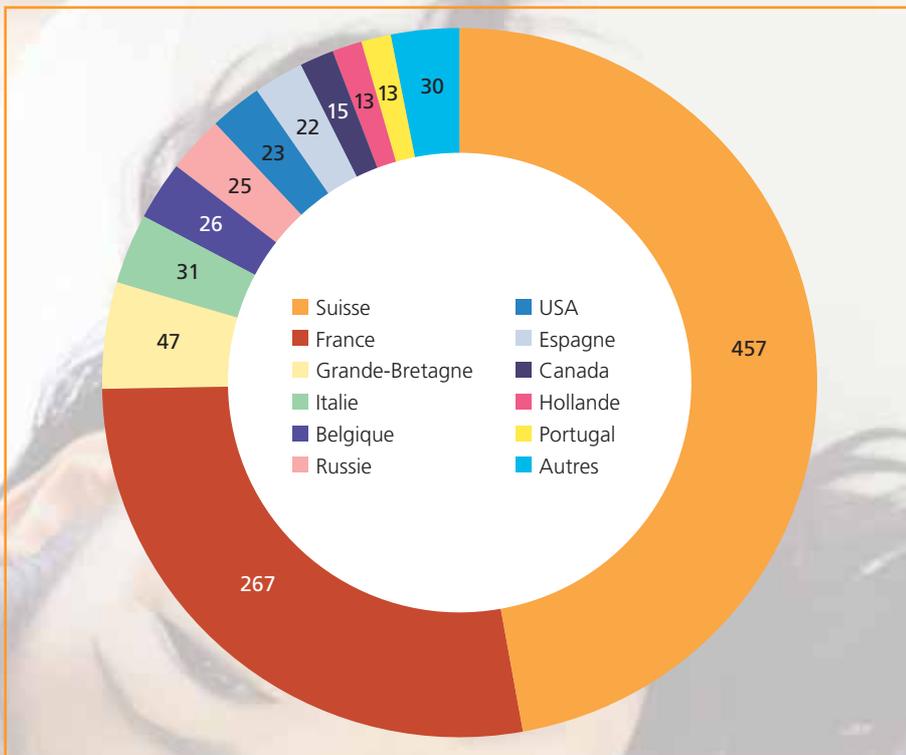


Ferdinand Hodler
La Route de Drize, vers 1889

Huile sur toile,
55 x 37,5 cm

Achat auprès de Willy Russ,
Neuchâtel, 1939
Inv. 1939-32

© Genève, MAH, Bettina Jacot-Descombes
(ill. cat. 114)



Quels sont les objectifs de Florimont pour l'avenir?

Notre objectif premier est de dispenser un enseignement en ligne avec les exigences de la société qui nous entoure. Nous devons identifier les connaissances requises afin de donner à nos élèves une autonomie et les équiper pour trouver leur place dans le monde professionnel. Dans cette optique, nous avons accueilli la 6^e journée lancéenne des entreprises, le 2 juin 2005, à 10h30 au cours de laquelle un débat était organisé avec MM. Charles Beer, conseiller d'Etat en charge du département de l'instruction publique genevois et Daniel Borel, fondateur et président de Logitech, sur les attentes des entreprises en matière d'éducation. <

Des faits

Fondé en 1905 par la Congrégation des missionnaires de saint François de Sales
Direction laïque et mixité dans tout l'établissement depuis 1995

15'000 élèves depuis 100 ans

940 élèves de 3 à 18 ans, soit 3 cycles

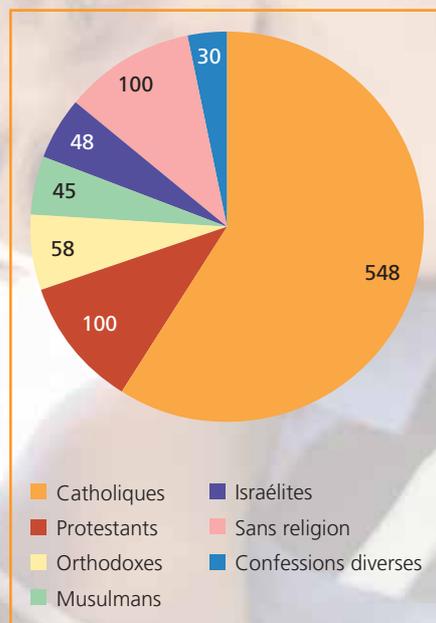
50 nationalités

Baccalauréat et maturité fédérale

90 enseignants

80 collaborateurs qui accomplissent des tâches d'encadrement, administratives et logistiques

180 employés indirects (sous-traitants)



Institut Florimont

Avenue du Petit-Lancy 37

1213 Petit-Lancy

Tél: 022 879 00 00

Fax: 022 792 09 18

e-mail: info@florimont.ch

Site Internet: www.florimont.ch



Comparatif des frais bancaires: la BCGE en excellente position!

Le mensuel "Tout compte fait" numéro 4, du mois d'avril 2005, a publié une étude comparative sur les frais appliqués par la Banque Cantonale de Genève, ainsi que les principales banques de la place. Cet article montre des résultats très compétitifs pour notre établissement et nous place en tête du classement.

Vous trouverez le détail des frais bancaires dans le tableau ci-dessous.

Cette analyse est réalisée sur la base d'un avoir moyen annuel de CHF 15'000 (moyenne annuelle de la somme disponible sur le compte).

Frais bancaires de mai 2004 à avril 2005

| Banque | BCGE | UBS | Coop | PostFinance | Crédit Suisse | Raiffeisen ⁶ | Migros |
|--|-------------------------|------------------|----------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|
| Nom du compte | Compte Salaire | Compte personnel | Compte privé | Compte jaune en Set Privé | Compte privé sociétaire | Compte privé | Compte privé |
| A Taux d'intérêt actuel | 0.25% | 0.125% | 0.125% | 0.25%-0.875% | 0.125% | 0.125% | 0.25% |
| B Carte Maestro/Postcard | – | CHF 20.– | CHF 30.– | – | CHF 40.– | CHF 30.– ⁷ | CHF 20.– |
| C 365 paiements avec la carte Maestro dans les commerces | – | – | – | – | – | – | CHF 48.70 |
| D 24 retraits dans les bancomats concurrents | – | – | – | CHF 72.– | – | – | CHF 4.80 |
| E Deux retraits de CHF 500 au guichet | CHF 2.– | – | – | – | – | – | – |
| F Deux virements au guichet de EUR 500 pour la France ¹ | CHF 24.– | CHF 20.– | CHF 10.– | CHF 24.– | CHF 20.– | CHF 10.– | CHF 14.– |
| G Change au guichet de EUR 800 | – | – | – | CHF 2.– | – | – | – |
| H 12 ordres de paiement par courrier (10 écritures par ordre) | – | – | – | CHF 2.– ⁵ | – | – | CHF 2.40 |
| I Un ordre mensuel permanent en Suisse | – | – | – | – | – | – | CHF 2.40 |
| J Un recouvrement mensuel direct | – | – | – | – | – | – | CHF 2.40 |
| K Avis détaillé pour 12 ordres de paiement ² | – | – | – | CHF 11.– | – | CHF 10.20 | CHF 10.20 |
| L Extrait de compte mensuel ² | CHF 10.20 | CHF 10.20 | CHF 10.20 | – | CHF 10.20 | CHF 10.20 | CHF 10.20 |
| M Forfait de gestion | – | – | – | CHF 3.– ⁵ | – | – | – |
| N Frais de clôture du compte privé | – | – | CHF 10.– | – | – | CHF 15.– | – |
| O Frais de transfert | – | – | – ⁴ | – | – | – | – |
| P Frais bancaires (total B à O) | CHF 36.20 | CHF 50.20 | CHF 60.20 | CHF 114.– | CHF 70.20 | CHF 75.40 | CHF 115.10 |
| Q Somme des intérêts | CHF 37.50 | CHF 18.75 | CHF 18.75 | CHF 68.75 | CHF 18.75 | CHF 18.75 | CHF 39.05 |
| R TOTAL (P-Q) | CHF –1.30 ³ | CHF 31.45 | CHF 41.45 | CHF 45.25 | CHF 51.45 | CHF 56.65 | CHF 76.05 |
| S TOTAL avec e-banking | CHF –27.50 ³ | CHF 31.45 | CHF 25.25 | CHF –50.70 | CHF 31.25 | CHF 36.25 | CHF 46.85 |

¹ Les frais de la banque tierce (en France) ne sont pas compris, car ils varient à chaque transaction.

² Y compris les frais de port, souvent facturés.

³ Solde des intérêts.

⁴ Si le client utilise ses ordres de paiement.

⁵ Le Set Privé existe depuis le 1^{er} juin 2004. Ce service est gratuit depuis lors.

⁶ Recommandations de l'Union suisse des banques Raiffeisen. Le compte privé sociétaire requiert le paiement d'une part de CHF 200 (actuellement, rendement annuel de 6%).

⁷ Gratuit la première année.