



dialogue

le magazine de la Banque Cantonale de Genève | été 2015

La zone industrielle et artisanale
de la Pallanterie se développe
pour faire face à une forte
demande

Quand Genève se fleurit
de roses

Rencontre avec Philippe
Chevrier, un parcours
exceptionnel et ascensionnel

 **BCGE**

NOUVEAU
20
de profils
de placement

Economie réelle | Gestion de fortune performante | Swiss finish

Les 500 meilleures entreprises au monde dans votre portefeuille

- Si vous êtes lassés du discours ésotérique de la "haute finance",
- Si vous considérez que la gestion d'un portefeuille doit reposer sur un concept simple et stable,
- Si vous pensez que la performance d'un portefeuille se crée dans l'économie réelle, grâce à ses meilleures entreprises,
- Si vous cherchez un guide expérimenté pour cibler vos choix de titres et une adresse pour sécuriser vos dépôts,
- Alors nous devrions en parler.

Les conseillers en gestion de patrimoines de la Banque Cantonale de Genève se tiennent à votre disposition pour partager leurs convictions et leur expérience avec vous.

 **BCGE | Best of[®]**

le plaisir d'investir sérieusement

Genève Zürich Lausanne Lyon Annecy Paris
Dubai Hong Kong

www.bcge.ch/bestof +41 (0)58 211 21 00

La présente annonce est exclusivement publiée à des fins d'information et ne constitue en aucun cas une offre ou une recommandation en vue de l'achat de produits financiers ou de services bancaires. Elle ne peut être considérée comme le fondement d'une décision d'investissement ou d'une autre décision. Toute décision d'investissement doit reposer sur un conseil pertinent et spécifique.

Le traitement fiscal dépend de la situation personnelle de chaque investisseur et peut faire l'objet de modifications. Les transactions portant sur les fonds de placement sont soumises à des lois et des dispositions fiscales dans différents ordres juridiques. L'investisseur est personnellement responsable de se renseigner sur les lois fiscales applicables et les dispositions en vigueur et de les respecter s'agissant de la souscription, de l'achat, de la détention, de la vente, de la restitution ou des versements résultant de fonds de placement. Les indications concernant des transactions sur les fonds de placement ne doivent pas être interprétées comme étant un conseil fiscal de la BCGE.

Satellite Galileo: 33°10'03.91"N - 31°21'34.23"E - 23'222 km



Blaise Goetschin
CEO

L'exigence de "l'avantage compétitif durable" au cœur de la stratégie marketing du groupe

Ces dernières années, la banque a réalisé d'importantes avancées au plan commercial. En dix ans, ses crédits hypothécaires se sont accrus de 3.7 milliards (+62%), ses actifs gérés et administrés ont dépassé le seuil de 20 milliards de francs (+82% en 10 ans) et ses 51 fonds de placement ont atteint 1.4 milliard de francs.

Sur une place financière genevoise à haute intensité concurrentielle, qui compte près de 120 banques¹, la BCGE se mesure aux meilleurs offrants, qu'il s'agisse des "unités suisses" des grandes banques helvétiques, de l'élite de la banque privée *made in Geneva* ou de grandes banques étrangères, qui opèrent comme acteurs globaux dans des marchés précis. Cette configuration dynamique met à l'épreuve quotidiennement nos chefs de métiers et les oblige à élargir et à perfectionner notre offre de services. Pour rester concurrentielle, la banque est construite sur un modèle d'organisation orienté vers les communautés de clients (*customer-centric structure* en jargon harvardien). Autre paramètre essentiel : elle peut puiser dans un bassin de compétences et de talents financiers encore intact dans l'Arc lémanique.

Pour ancrer son leadership sur le marché régional et pour répondre aux demandes à composante plus internationale des entreprises, la banque s'est fixé des standards élevés de qualité et des règles opérationnelles strictes. Parmi celles-ci, une dans le domaine du marketing mérite une mention particulière. L'exigence de disposer, dans chacun des domaines d'activité stratégiques, d'un avantage compétitif durable. Ce principe prend ses sources auprès de deux maîtres de la pensée économique : Joseph Schumpeter et Michael Porter². Le premier pose l'impératif de l'innovation dans toute démarche entrepreneuriale. Toute entreprise "copiste" étant dévorée par la "meute des suiveurs". Le second est l'inventeur du concept d'*unique selling proposition (USP)* : c'est-à-dire de l'impérieuse nécessité de dominer le jeu de la concurrence, de manière la plus durable possible, sur une ou plusieurs dimensions de l'offre (exemple : le prix, la qualité, la vitesse de livraison, etc.).

Les produits de la BCGE sont régulièrement soumis à un test de "résistance des matériaux" pour vérifier qu'ils conservent leur vitalité sur le marché. Examinons trois exemples, trois *blockbusters* (marques vedettes) : le BCGE Best of, BCGE Avantage service et BCGE 1816.

Dans le cas du BCGE Best of, le mandat de gestion discrétionnaire, fer de lance du private banking, disponible en 20 profils d'allocation, qui rassemble une communauté de plus de 3'000 investisseurs, la stratégie de différenciation s'est portée sur la qualité du produit. L'avantage compétitif est obtenu, dans ce cas, par le biais de choix de nature déontologique. Deux exemples : l'architecture ouverte érigée en dogme de l'allocation du portefeuille et la transparence totale en matière d'information par la remise mensuelle d'un rapport de gestion comprenant les performances de l'ensemble des mandats. Ces caractéristiques font de ce mandat un partenariat équilibré, transparent et libre de conflits d'intérêts. Ces choix, opérés dans le registre de l'éthique, ont aussi un effet bénéfique sur la performance même du portefeuille, en grande partie parce qu'ils induisent une stricte discipline exécutive.

BCGE Avantage service est aussi un moteur puissant de compétitivité. Sa communauté compte plus de 27'300 adhérents. Ce programme de fidélité est construit sur un des principes de la théorie des parties prenantes. Celui qui postule l'émergence d'un cercle vertueux pour l'entreprise qui sait identifier ceux de ses clients les plus attachés, et qui leur propose une reconnaissance tangible et proportionnelle à leur engagement. Ce programme, perfectionné depuis plusieurs années, propose un gain crédible, soit un taux d'intérêt préférentiel sur l'épargne, et non des compensations symboliques comme des entrées de musée ou un outillage de barbecue.

BCGE Avantage service constitue actuellement une des meilleures offres du marché. En ce sens, il remplit pleinement l'exigence de l'avantage compétitif durable en matière d'épargne et d'équipement bancaire de base. Enfin, il y a un plus pour la banque elle-même, qui consiste à collecter

¹ La place financière genevoise se situe au 50^e rang mondial sur la base des bénéficiaires cumulés selon une étude de *The Banker*, publiée en août 2014.

² Joseph Schumpeter (1883-1950) : économiste autrichien connu pour ses théories sur les fluctuations économiques, la destruction créatrice et l'innovation. Ni keynésien ni néoclassique, on le rapproche parfois de l'Ecole autrichienne d'économie.

Michael Porter (né en 1947) : professeur américain de stratégie d'entreprise à l'Université de Harvard et consultant d'entreprise. Il est célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel (ou avantage compétitif) et l'étude des pôles de compétence géographique.

Sommaire

Cockpit de l'économie genevoise 2

Deux communes en action :

Meinier et Collonge-Bellerive

La zone industrielle et artisanale

de la Pallanterie se développe pour

faire face à une forte demande 4

Genève, culture et société

Quand Genève se fleurit de roses 6

En bref 8

La BCGE décerne ses prix d'économie 10

Finance et économie

Genève, une entreprise genevoise

Rencontre avec Philippe Chevrier,
un parcours exceptionnel et ascensionnel 12

Le niveau des dividendes est-il
une affaire de taille ? 14

Tenter d'estimer le futur prix de l'or noir 15

BCGE, le private banking et
les hypothèques sont activement
promus depuis Lausanne 18

Les études qui comptent 19

Accès direct en bourse à
tarifs avantageux 19

Familles recomposées :
attention aux successions ! 20

Impressum

Editeur : Banque Cantonale de Genève, département

Communication et relations investisseurs

Responsable : Hélène De Vos Vuaden

Coordination : Olivier Scharrer, Publications et media

Adresse de la rédaction, service abonnement :

Banque Cantonale de Genève

Communication

Quai de l'Île 17, CP 2251 – 1211 Genève 2

Tél. 022 809 31 85 – dialogue@bcge.ch

Tirage : 17'000 exemplaires

Création, réalisation graphique : Alternative.ch

Impression : ATAR Roto Presse SA

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

Photographies et illustrations : Jörg Brockmann,

Claude Laffely, Antony Leclerc, Paulo Oliveira, Thierry Parel,

Eric Roset, Philippe Schiller, Magic Pencil, Nicolas Spuhler,

David Wagnières, Philip van Woerden, Loris Von Siebenthal

"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 Banque Cantonale de Genève"

d'importants fonds passifs à moyen terme (soit ceux comportant des restrictions de retrait). Ce compartiment du refinancement complète les fonds à vue (soit ceux disponibles immédiatement) ou les emprunts à plus long terme. Cette diversité des approvisionnements est d'ailleurs l'une des finalités des nouvelles réglementations de la liquidité bancaire.

BCGE 1816, la plateforme de bourse en ligne de la banque, compte depuis cette année plus de 5'000 clients. Sa croissance rapide témoigne d'un succès d'estime, notamment auprès d'investisseurs expérimentés, grâce à son USP qui tient en trois qualificatifs : simple, sûr et économique. La simplicité est un choix de différenciation face à des plateformes trop sophistiquées qui lassent beaucoup d'investisseurs. La sûreté est fondée sur la qualité de l'adresse de dépôt de la banque (*rating*, actionnariat). Enfin, le facteur qui emporte la décision et qui couronne l'équation est la politique de prix : une des plus avantageuses sur le marché.

Voilà pour les acquis et le temps présent. Or, chacun peut observer que le secteur bancaire est entré dans une nouvelle révolution technologique qui va bouleverser tous les domaines, du crédit aux paiements, et rendre méconnaissables les banques qui auront su lui survivre... Un récent rapport du World Economic Forum³ fait un inventaire peu soporifique des cassures technologiques dans la chaîne de production bancaire traditionnelle. La robotisation d'activités de conseil à haute valeur, la poursuite de la "désintermédiation" et le fractionnement de l'offre de services financiers par une multitude d'intervenants obligeront les banques à des mutations rapides.

Votre banque est naturellement au travail sur ces différents chantiers. Elle s'appuie sur diverses entreprises ou infrastructures nationales comme SIX, la bourse suisse ou son propre hébergeur informatique : Swisscom. Elle participe à des projets communs avec Aduno, dont elle est actionnaire, dans le domaine des moyens de paiement, et avec les banques cantonales de la communauté Finnova, dans les applications en ligne. Elle élabore aussi des solutions idoines, en particulier, pour protéger, ou mieux encore, pour promouvoir les avantages compétitifs exposés ci-dessus.

Dans les choix à venir, il faudra suffisamment de lucidité pour asservir les technologies abondantes à l'exigence immuable, elle, de l'avantage compétitif durable. La compréhension et l'écoute de nos clients et de leurs préférences seront essentielles au succès de cette mission. ■

³ *The future of financial services. How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed*, World Economic Forum, juin 2015.

Cockpit de l'économie genevoise

Situation conjoncturelle de l'année en cours et prévisions

Prévisions

Macroéconomie	PIB		Inflation		Taux de chômage	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Genève	0.7%	0.8%	-0.8%	0.6%	5.4%	5.9%
Suisse	0.9%	1.3%	-0.8%	0.6%	3.4%	3.7%
Zone euro	1.7%	1.6%	0.6%	1.7%	11.2%	9.0%
Etats-Unis	2.2%	2.5%	0.2%	2.4%	5.6%	5.4%

Taux à 10 ans	3 mois	12 mois	18 mois
Suisse	0.0%	0.1%	0.2%
Zone euro	0.7%	0.9%	1.5%
Etats-Unis	2.4%	2.5%	3.0%

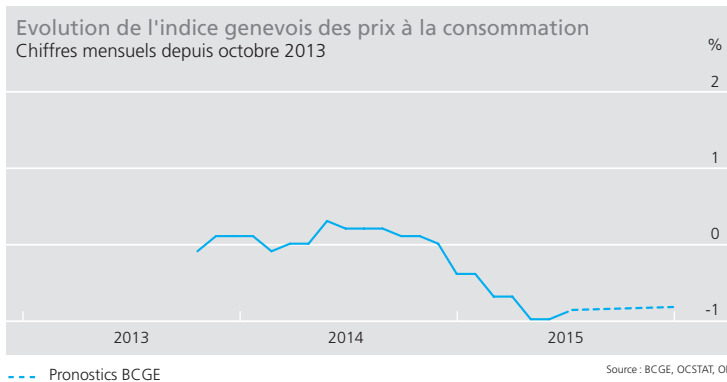
Taux court	3 mois	12 mois	18 mois
Suisse	-0.80%	-0.75%	-0.50%
Zone euro	0.30%	1.25%	2.00%
Etats-Unis	0.05%	0.05%	0.05%

Devises et pétrole	3 mois	12 mois	18 mois
EUR/CHF	1.04	1.10	1.10
USD/CHF	0.91	0.96	0.96
EUR/USD	1.14	1.15	1.15
Pétrole-brent (USD/baril)	65	65	65

Source: BCGE

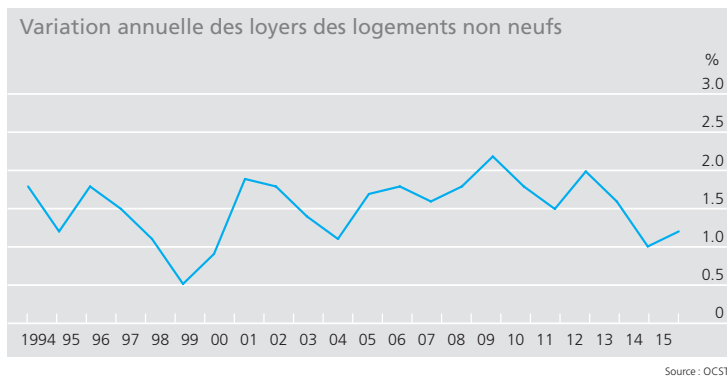
Légère progression des prix

L'indice genevois des prix à la consommation augmente de 0.1% en juin pour se fixer à 99.2 points (décembre 2010 = 100). Sur une période d'une année, cet indice est toujours en recul de 0.9%. Nous estimons que l'inflation à Genève s'affichera en recul de 0.8% en 2015, avant une timide progression des prix de 0.6% en 2016.



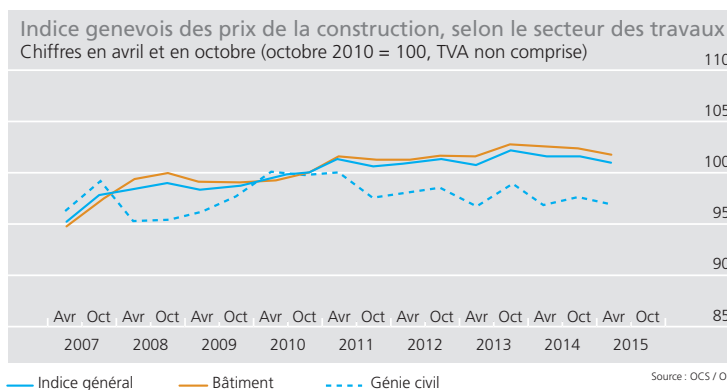
Les loyers augmentent encore

La progression des loyers des logements non neufs à Genève, entre mai 2014 et mai 2015, a été plus sensible que l'année précédente: à +1.2% contre +1% il y a un an. Cette évolution ne contredit toutefois pas la tendance générale à un ralentissement de la hausse des loyers ces deux dernières années par rapport à la période 2005-2013 où l'augmentation annuelle moyenne était de +1.8%. C'est lors des changements de locataires que les loyers bondissent: entre mai 2014 et mai 2015, la hausse moyenne du loyer après un changement de locataire atteint 12.3%.



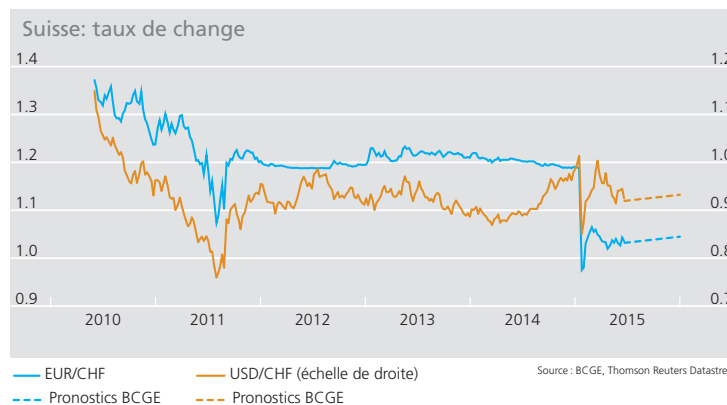
Fléchissement des prix de la construction

L'indice des prix de la construction dans le canton de Genève s'affiche en repli semestriel de 0.7% entre octobre 2014 et mai 2015. Il se fixe ainsi au même niveau qu'il y a deux ans. Un recul identique de 0.7% est constaté sur une période d'une année. Dans le génie civil, les prix sont en moyenne stables sur les 12 derniers mois, tandis qu'ils reculent de 0.8% dans le bâtiment.



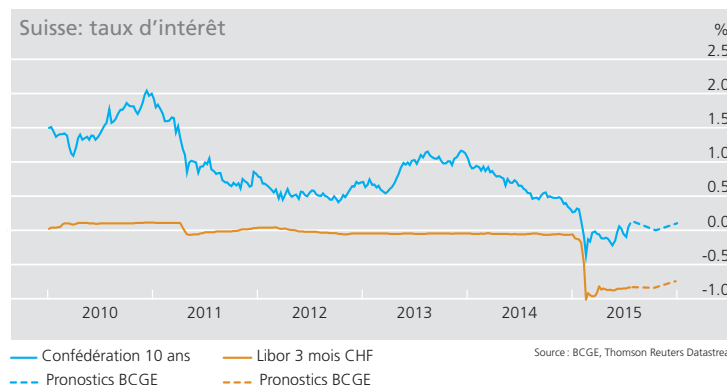
Un franc un peu moins fort dans 12 mois

Après l'abandon du taux plancher avec l'euro, la BNS a introduit une taxe de 0.75% sur les dépôts en francs et a poussé le taux Libor à trois mois en territoire nettement négatif pour tenter d'affaiblir le franc. Il s'est toutefois renforcé face à l'euro et au dollar et les incertitudes liées à la crise européenne augmentent la pression sur cette devise souvent considérée comme une valeur refuge. A un horizon de 12 et 18 mois, nous tablons sur un franc légèrement plus faible à 1.10 franc pour un euro.



Vers une stabilisation des taux longs

Après le redressement des taux de long terme de mai, le mouvement s'est prolongé en juin. Le rebond des anticipations d'inflation et la corrélation des marchés obligataires ont défini les orientations des taux longs. La politique monétaire ne devrait toutefois pas changer en cours d'année. D'où le maintien des taux courts sur le franc en territoire négatif. Nous estimons que ces taux passeront à -0.75% dans 12 mois. Pour les taux à 10 ans, nous prévoyons une baisse jusqu'à 0% dans 3 mois avant un retour à 0.10% dans 12 mois. ■





Deux communes en action : Meinier et Collonge-Bellerive

La zone industrielle et artisanale de la Pallanterie se développe pour faire face à une forte demande



Créée en 1995, à parts égales par les communes de Meinier et Collonge-Bellerive, la Fondation des terrains industriels et artisanaux de la Pallanterie a transformé 5.8 hectares de marais, à cheval sur les deux communes, en une zone artisanale et industrielle prospère. Le site, géré et développé par la Fondation, compte actuellement 45 entreprises et 800 emplois. La zone ayant connu une croissance très rapide et étant saturée, il s'agit désormais de répondre aux besoins de nombreuses entreprises désireuses de s'y installer.

Meinier en chiffres

Population : 2'083 habitants
Proportion de la population du canton : 0.4%
Superficie : 7 km²
Proportion du territoire cantonal : 3%
Revenus : 7 millions de francs
Charges : 7 millions de francs

Mairie

Maire : Alain Corthay
Adjoint : Etienne Murisier
Adjointe : Coranda Pierrehumbert

Collonge-Bellerive en chiffres

Population : 7'836 habitants
Proportion de la population du canton : 2%
Superficie : 6 km²
Proportion du territoire cantonal : 2%
Revenus : 30 millions de francs
Charges : 30 millions de francs

Mairie

Maire : Philippe Thorens
Conseillère administrative : Francine de Planta
Conseiller administratif : Marcel Goehring

2'000 emplois sur le site dans un horizon de 15 à 20 ans

Pour ce faire, la Fondation a décidé de procéder à une extension vers le sud, en direction de La Capite. Moreno Sella, son président, précise que ce projet entraînera le doublement de la surface actuelle, soit 60'000 m² supplémentaires, pour parvenir à quelque 2'000 emplois dans un horizon de 15 à 20 ans. Cette surface est destinée, en priorité, aux entreprises des communes de Meinier et Collonge-Bellerive, mais également à celles de la région Arve et Lac. Moreno Sella ajoute que des demandes de surfaces de 50'000 m² sont en liste d'attente. Afin d'y répondre le plus rapidement possible, la Fondation en a accéléré le déploiement et deux nouveaux bâtiments d'une surface de 9'000 m² seront disponibles dans un délai court, d'ici fin 2016 pour le premier et début 2018 pour le second. La totalité de l'extension de la zone sera réalisée d'ici 15 à 20 ans.

Le déplacement du gazoduc, un défi majeur

Moreno Sella souligne que le projet d'extension a dû faire face à une contrainte de taille : la présence, sur le périmètre, du gazoduc Annemasse-Gabiule, qui relie, depuis 1973, les réseaux d'approvisionnement suisse et français. Après analyse de la situation, les instances fédérales et cantonales ont conclu à la nécessité de déplacer le gazoduc pour permettre le développement de la zone. Le niveau d'exigence en matière de sécurité a été relevé en 2010 et prévoit désormais une distance plus importante entre la conduite de gaz et toute nouvelle construction (40 mètres au lieu de 10 mètres auparavant). Le président relève que la demande de déplacement du gazoduc a été déposée directement auprès de la Confédération, l'Office fédéral de l'énergie étant la seule autorité compétente en la matière. Le feu vert a été obtenu au mois de décembre 2014 et les travaux, qui consistent à déplacer 1'000 mètres de gazoduc, ont débuté au mois



d'avril et s'achèveront en septembre de cette année. La mise en œuvre de la déviation a été confiée à la société Gaznat, basée à Vevey, et détenue à hauteur de 37.51% par le SIG. Elle est la spécialiste de l'approvisionnement et du transport du gaz à haute pression en Suisse romande. Moreno Sella précise qu'il s'agit de la seule société habilitée à mener de tels travaux. Ceux-ci se montent à 2.5 millions de francs et sont pris en charge par la Fondation, soutenue par les communes de Meinier et de Collonge-Bellerive. Le président de la Fondation rappelle que ce projet est réalisable grâce à l'accord des propriétaires fonciers privés et publics impactés par le déplacement du gazoduc.

Environnement et défis futurs

En collaboration avec les SIG, la Fondation a installé, dans l'un de ses bâtiments, fin 2012, une centrale photovoltaïque d'une puissance de 77 kW. Soucieuse de l'environnement, elle examine actuellement la mise en place d'une gestion mutualisée des déchets au sein de la zone. Dans le cadre de l'extension du site, elle étudie également la création d'une centrale de production de chaleur à base d'énergies renouvelables. Le président conclut en soulignant que "le plus grand défi consistera à offrir des transports performants pour les futurs utilisateurs du site". La Fondation étudie la possibilité de mettre en place des navettes qui achemineront les employés depuis la frontière de Veigy et la future gare du CEVA, à Annemasse. ■

Meinier en bref

La commune de Meinier fut cédée par la Savoie à Genève lors du Traité de Turin, en 1816. Elle est composée de plusieurs hameaux: le village de Meinier, dont le nom d'origine latine est Mainicum (ou Mainiacum) et les terres du Carre-d'Amont et du Carre-d'Aval, dont les noms dérivent de quadrivium, qui signifie carrefour. Elle compte aussi le hameau de Compois appelé aussi Copeis ou Compeys, qui a pour racine le nom compensium. Le hameau de Corsinge (venant de corsingium ou cursingium) est, tout comme celui de Merlinge, un nom issu de la langue allemande. Le dernier hameau, enfin, porte le nom d'Essert, dont l'origine serait ex sortum, (terre défrichée). Au cours des siècles, plusieurs châteaux furent construits sur la commune de Meinier, notamment celui de Rouelbeau, dont ne subsistent que quelques ruines en zone marécageuse. La tour qui figure sur les armoiries de Meinier rappelle l'ancien château fort de Rouelbeau, alors que les "fascas ondées" symbolisent les marais et les prairies de la commune. L'étoile à six pointes évoque la commune elle-même, composée de ses six hameaux (Meinier, Carre-d'Amont, Carre-d'Aval, Compois, Corsinge et Essert).

Collonge-Bellerive en bref

La commune de Collonge-Bellerive, composée essentiellement des villages de Collonge et de Vézenaz ainsi que des hameaux de Saint-Maurice, de Bellerive et de la Repentance, porte ce nom depuis 1799. Elle s'est tout d'abord appelée Collonges, en 1143, puis Sancto-Mauricio, en 1275. L'église de Collonge existe au moins depuis 1153, date à laquelle l'édifice est mentionné dans une bulle du pape Eugène III. Quant à la paroisse, elle est certainement plus ancienne. Jusqu'à la Réforme, elle dépendait du prieuré de Saint-Jean-hors-les-Murs. C'est en 1536 que Berne prend possession du territoire de Collonge-Bellerive. La commune devient ensuite savoyarde (après la conclusion du traité de Lausanne, en 1564), puis française (lorsque les troupes de la République envahissent la Savoie, en 1792); elle redevient sarde à nouveau en 1814. Collonge-Bellerive sera rattachée définitivement à la Suisse et au canton de Genève, le 16 mars 1816, par le traité de Turin conclu avec la Savoie. Les armoiries de Collonge-Bellerive, "de gueules à la bande d'or chargée de trois trèfles de sinople" sont celles de la famille de Plonjon, seigneurs de Bellerive. La seigneurie de Bellerive appartient à la famille Plonjon de 1565 à 1666. Celle-ci donna plusieurs magistrats à la République de Genève.

Quand Genève se fleurit de roses

Le Concours international de roses nouvelles de Genève décerne chaque année des prix très recherchés; il s'inscrit parmi les trois concours les plus prestigieux sur le plan international avec Baden-Baden, en Allemagne, et Bagatelle, à Paris. Il rassemble les spécialistes mondiaux de la création de nouvelles roses. Les variétés lauréates se commercialisent avec brio.



Une fois de plus, la Roseraie du parc La Grange est en pleine floraison. Au début du mois de juin, la BCGE y a organisé une visite commentée par deux experts de ses fleurs pour admirer leurs couleurs et leurs parfums raffinés. Le fameux Concours international de roses nouvelles de Genève, dont la Banque Cantonale est sponsor, s'est installé au cœur du parc genevois. Pendant cette manifestation annuelle, des spécialistes mondiaux récompensent la création de nouvelles variétés. Les spécimens cultivés pour la compétition sont plantés sur le pourtour de la Roseraie.

“Les roses nouvelles sont le fruit de croisements entre des roses européennes et des variétés importées de Chine.”

Le secret d'une rose odorante

Pour commencer, il faut savoir que ces fleurs sont des végétaux exigeants dont la culture n'est pas des plus aisées. Il est donc essentiel de s'armer de patience pour réussir, car ces plantes demandent beaucoup de soins. Elles ont également besoin d'un sol plutôt sec. “Depuis l'Antiquité, les roses fleurissent les offrandes et les banquets. Leurs pétales symbolisent le prestige et la puissance”, rappelle Anthony Leclerc, vice-président de la Commission technique des Roses. Originaires d'Asie, la rose a agrémenté les jardins de l'Empire perse, puis ceux de la Grèce et de la Rome antique. Son commerce s'est développé pour orner les cours des rois en Europe. La création de nouvelles variétés a notamment été très importante en France.

Pour créer une nouveauté, il faut mélanger plusieurs variétés. “La création d'une rose odorante est d'abord le fruit d'une grande passion, d'une grande connaissance des lignées, de longues recherches du patrimoine génétique et d'un peu de chance. Les roses nouvelles sont le fruit de croisements entre des roses européennes et des variétés importées de Chine”, confie encore Anthony Leclerc. “Ce n'est qu'en essayant à maintes reprises des croisements entre des lignées de roses odorantes que l'on peut, éventuellement, obtenir une nouvelle fleur ayant cette même caractéristique.” En effet, le croisement entre deux lignées parfumées ne garantit pas forcément d'avoir des descendants ayant une fragrance particulière, le gène du parfum étant très instable. Il ne s'imbrique donc pas automatiquement dans la chaîne ADN de la nouvelle plante. “C'est au bon vouloir de la nature de décider de



“C’est au bon vouloir de la nature de décider de l’odeur d’un spécimen. Même avec une belle floraison, une rose peut ne pas avoir de bon parfum.”

concours international de roses nouvelles connaît très vite le succès dès ses débuts. La Ville de Genève offre une subvention de 30'000 francs pour recevoir les obtenteurs (les créateurs de roses) et le jury.

Depuis son lancement, en 1947, des spécialistes du monde entier y ont présenté plus de 6'000 nouvelles roses. “Les rosiers arrivent en Suisse dans des petits sacs scellés. Ils sont ensuite mis en jauge dans un substrat avant d’être plantés dans les carrés de la Roseraie du parc la Grange”, relève Franck-Johann Bodenmann, architecte paysagiste et président de la Commission technique des roses.

Sur le plan international, le concours genevois s’inscrit parmi les trois concours les plus prestigieux du monde avec Baden-Baden, en Allemagne, et Bagatelle, à Paris. Un fait peu connu. “Cette année, nous avons cherché à le faire mieux connaître auprès du grand public genevois. Pendant son déroulement, les 17 et 22 juin derniers, de nombreux événements ont célébré cette fleur. Le jet d’eau a pris une teinte rosée, l’horloge fleurie a été piquée de milliers de roses; de multiples concerts de musique rock et classique ont eu lieu”, confie encore Franck-Johann Bodenmann. Pour cette 68^e édition, le prix n’a pas pu être attribué en raison des mauvaises conditions météorologiques de l’année 2014-2015. Pourtant, plus de septante roses étaient en lice et une vingtaine de candidats, en provenance d’une dizaine de pays, se sont présentés pour le palmarès. Un seul Suisse y a participé, le paysagiste genevois Daniel Jauch. Parmi les particularités, on observe de plus en plus de roses de création chinoise.

Déroulement de la compétition

Pratiquement, pendant toute la première saison, les roses sont soumises à un jury permanent composé d’une quinzaine de spécialistes de l’horticulture et d’amateurs. La deuxième année, un jury international de nature professionnelle se prononce. Ses quatre-vingts membres sont notamment issus d’autres horizons comme le Royaume-Uni, le Japon ou la Chine. On y décerne les diplômes de médaille d’or, de médaille d’argent, de certificats de mérite, les prix spéciaux ainsi que, pour le spécimen le mieux noté, toutes catégories confondues, l’Or de Genève. Il s’agit d’un bijou modulable façonné dans les ateliers de la manufacture Piaget.

l’odeur d’un spécimen. Même avec une belle floraison, une rose peut ne pas avoir de bon parfum”, conclut Anthony Leclerc. De plus, il ne suffit pas à une de ces plantes d’être parfumée pour être commercialisable. Elle doit également être stable au niveau de sa couleur, de sa floribondité, de la qualité de son feuillage et de la vigueur de ses pousses.

Un concours d’ampleur mondiale

Organisé par la Société genevoise d’horticulture, le Service des espaces verts de la Ville de Genève et la nouvelle association Genève se met aux roses, le Concours international de roses nouvelles rassemble, en juin de chaque année, les spécialistes mondiaux de la création de nouvelles espèces. Il a pour but de comparer les nouvelles variétés obtenues par croisements naturels. Historiquement, la Cité de Calvin possède un professionnalisme en matière horticole. Dans ce contexte, le

La Roseraie abrite 10'000 plants de roses



La Ville de Genève a construit la Roseraie du parc La Grange entre 1945 et 1946 en engageant des soldats en quête de travail après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Pergolas, murets, bassins, escaliers en pierres naturelles sont présents pour mettre en valeur les massifs de roses. Situé le long du grand mur d’enceinte à l’angle nord du parc, les spécimens sont protégés des vents froids. La Roseraie est constituée de plus de 10'000 pieds sur 12'000m² de surface. Chacun est étiqueté avec le nom de la variété, l’obtenteur et sa date de commercialisation.

En 2007, la Fédération mondiale des sociétés de roses a décerné un *Award of garden excellence* à la Roseraie du parc La Grange. Une récompense qui salue la conservation botanique de l’espèce, ses aspects didactiques et la qualité de l’entretien. Par choix, le Service des espaces verts de la Ville de Genève traite les végétaux au moyen de la lutte intégrée. Pour éviter les parasites, il s’agit d’utiliser des techniques de culture adéquates, l’utilisation d’un paillage au sol et une surveillance constante des plantes. En cas de nécessité, on applique des produits d’origine naturelle. “En prévision du concours, les roses participantes subissent plusieurs tailles appropriées, l’objectif étant d’avoir un nombre maximal de fleurs le jour J”, explique Franck-Johann Bodenmann.

La liste des critères pour se déterminer est longue. Il s’agit notamment de la vigueur, de la résistance naturelle aux attaques de maladies, de la qualité du feuillage, de l’abondance de la floraison ou encore de la couleur, de la façon de faner, du parfum bien sûr et de l’épanouissement des fleurs. Le prix constitue une sorte de sésame pour le gagnant qui permettra à sa rose d’être mieux commercialisée et de lui garantir des royalties pour récompenser ses efforts. ■

Patricia Meunier

L'Assemblée générale de la BCGE a approuvé l'augmentation du dividende



La Banque Cantonale de Genève a tenu sa 21^e Assemblée générale, le 22 avril 2015, en présence de 538 actionnaires représentant 87% des droits de vote. Les actionnaires ont approuvé les comptes 2014 et ils ont voté l'augmentation du dividende de 11%, à 5% du nominal. 48 millions de francs ont été attribués à la réserve légale générale. Compte tenu des versements aux autres réserves, les fonds propres se sont accrus de 73 millions de francs pendant l'exercice. Ce renforcement significatif permet de soutenir la croissance de la banque dans un environnement de forte concurrence et d'exigences réglementaires constamment accrues.

La BCGE a acquis la société Dimension

Le 26 mai 2015, la BCGE a acquis Dimension SA, une société spécialisée dans l'évaluation, la transmission d'entreprises et les fusions et acquisitions. Elle est active dans les domaines de la distribution, industrie, horlogerie, construction, immobilier, services aux entreprises et informatique, principalement dans le canton de Vaud et l'Arc jurassien. Elle opère depuis 1994, avec, à son actif, 170 transactions, principalement dans le canton de Vaud et l'Arc jurassien.

L'entité, filiale à 100% de la BCGE, est dirigée par Claude Romy, elle opère sous le nom de Dimension SA, avec son siège à Lausanne, et succursale à Genève. Elle vise à apporter aux propriétaires d'entreprises et à leurs familles des conseils et des solutions en matière de succession, transmission, rapprochement et croissance par acquisition. L'objectif est de créer une plateforme opérationnelle couvrant la région de la Suisse occidentale, de Genève à Berne.

La Banque Cantonale de Genève a débuté plus récemment dans le métier, via son département Corporate finance, avec une activité centrée jusqu'ici sur Genève et sa région.

Blaise Goetschin, CEO de la BCGE, a indiqué que "la banque souhaite développer ce métier qui correspond à des demandes et à des préoccupations grandissantes dans les PME et grandes entreprises familiales suisses". Claude Romy, pour sa part, "se réjouit de pouvoir étendre le périmètre géographique d'intervention de Dimension à toute la Suisse occidentale et de s'adosser à un partenaire institutionnel de grande qualité".



Le CEO de la BCGE réélu président de la Centrale de lettres de gage

Le CEO de la Banque Cantonale de Genève a été réélu au poste de président de la Centrale de lettres de gage (CLG) des banques cantonales suisses S.A. lors de la 84^e Assemblée générale qui s'est tenue à Berne. Une quarantaine de participants, regroupant notamment des représentants d'établissements de la place financière suisse (banques cantonales actionnaires, SIX Swiss Exchange, FINMA, etc.), ont assisté à celle-ci. Dans cette fonction depuis 2006, Blaise Goetschin a été reconduit à la présidence de la Centrale jusqu'en 2018. "C'est, là, une nouvelle opportunité pour Genève de servir une institution nationale prestigieuse", a déclaré le président. La CLG a été créée en 1932, dans le cadre d'une volonté de la Confédération de faciliter le financement du logement. Elle a pour mission d'assurer aux propriétaires fonciers, au travers du système bancaire, en l'occurrence les 24 banques cantonales, des financements sur le long terme à un taux aussi stable et aussi réduit que possible.



**Centrale de lettres de gage
des banques cantonales suisses SA**

La banque en ligne est ouverte le samedi

La BCGE élargit les horaires d'ouverture de sa banque en ligne afin de mieux répondre aux besoins d'une clientèle toujours plus active. Plus flexibles, les nouveaux horaires (du lundi au vendredi, de 8h00 à 19h30, et le samedi, de 9h00 à 16h00) ont été mis en place dans un souci permanent d'amélioration de la qualité des services offerts par la banque.



Le trafic des paiements sera harmonisé en Suisse

Le projet d'harmonisation du trafic des paiements, conduit par la place financière suisse, vise à rapprocher le système et les pratiques helvétiques des normes et usages européens, à simplifier les procédures et formats nationaux trop nombreux et à moderniser l'infrastructure de paiement.

D'ici 2018, tous les acteurs du marché – les banques, PostFinance, les fournisseurs de logiciels et les entreprises – devront faire évoluer leurs systèmes de paiement et adapter les formats et procédures des virements et prélèvements. Pour les versements réalisés au moyen de bulletins de versement, le délai court jusqu'en 2020. La banque prépare activement cette harmonisation en collaboration avec des partenaires solides tels que Finnova, Swisscom, Bottomline et met tout en œuvre pour que cette migration se déroule dans les meilleures conditions.

La BCGE vous informera régulièrement des évolutions en cours et des mesures à prendre par le biais de son site internet: www.bcge.ch, rubrique Entreprises. Vous pouvez également contacter la banque par mail à l'adresse netbanking@bcge.ch ou faire appel à votre conseiller.

Un compte d'épargne en monnaie chinoise

La BCGE a créé un compte d'épargne destiné à la clientèle privée et libellé en yuan. Ce compte en monnaie chinoise est rémunéré au taux de 2%. Accessible dès l'âge de 18 ans, sans limite inférieure de montant, il ne supporte aucuns frais de tenue de compte. Cette offre est unique, aucun autre établissement ne proposant cette possibilité. Connu sous le nom de compte Epargne Classic CNY (où CNY est l'abréviation officielle de la monnaie chinoise), il complète les autres possibilités d'épargne offertes par la banque, à savoir les comptes en francs, euros ou dollars.



La BCGE décerne ses prix d'économie

Onze prix d'économie de la Banque Cantonale de Genève 2015, d'une valeur unitaire de 200 francs, ont été décernés fin juin dans le cadre des cérémonies de fin d'études des collèges du canton. Les trois prix destinés aux écoles de commerce de Genève et au collège pour adultes seront remis en septembre.

Chaque prix est attribué, par établissement, au lauréat ayant obtenu la meilleure moyenne en économie, dans le cadre de l'option spécifique "droit et économie". Pour les maturités professionnelles obtenues à l'école de commerce, le prix est attribué à l'élève de chaque établissement ayant obtenu la meilleure moyenne combinée en économie politique, économie d'entreprise, droit ou gestion financière.

Le Prix d'économie de la Banque Cantonale de Genève constitue un prolongement naturel de l'engagement de la banque en faveur de la formation des jeunes. C'est également un moyen de saluer les performances de celles et ceux qui, à la fin de leurs études gymnasiales ou de commerce, s'intéressent au domaine de l'économie; c'est aussi un signe tangible de motivation que la banque souhaite transmettre aux volées futures de jeunes diplômés. La BCGE félicite chaleureusement l'ensemble des lauréats de cette année. ■



Pierre-Olivier Violla, de l'agence de Plainpalais, et Anne Hoareau promue du Collège et Ecole de commerce Emilie-Gourd



Gloria Ridoutt, de l'agence du Grand-Saconnex, et Valentin Goency promu du Collège Sismondi



Stéphane Kursner, de l'agence de la Jonction, et Tassilo Lechner von Leheneck promu du Collège Calvin



Jean-Paul Cara, de l'agence des Eaux-Vives, et Arnaud Schüle promu du Collège de Candolle



François Kirchhoff, du secteur Ouest, et Adrien Chabert promu du Collège de Saussure



Marie-Josée Molla, de l'agence de Carouge-Marché, et Juan Felipe Andrade Gallardo promu du Collège Madame de Staël



Alexandre Scala, du secteur Rive droite, et Daniel Ferreira Colaco promu du Collège Voltaire



Roger Buchs, de l'agence de Chêne, et Gaëtan Corthay promu du Collège Claparède



Stéphane Bonnin, de l'agence de Meyrin-Cité, et Chloé Battisti promue du Collège Rousseau



Loris Rizzo, de l'agence de l'Île, et Houda Ramadan promue du Collège et Ecole de commerce André-Chavanne

Rencontre avec Philippe Chevrier, un parcours exceptionnel et ascensionnel

Dans le cadre de la rencontre BCGE Best of qui s'est déroulée le 26 mars à la Cité du Temps, la philosophie d'investissement de la banque a fait bon ménage avec la philosophie culinaire. En effet, le grand chef étoilé et entrepreneur genevois Philippe Chevrier était l'invité d'honneur de cette manifestation. La gestion de fortune et la gastronomie privilégient des valeurs essentielles qui se rejoignent. Diversification, authenticité et expertise en sont les ingrédients indispensables.



Philippe Chevrier

“Ce dont on se souvient, ce n'est pas de la tête du chef, mais de ce que l'on a mangé. La base est un produit sans concession sur la qualité, et puis une carte qui respecte les saisons.”

Après avoir fait son apprentissage de cuisinier à l'hôtel Beau-Rivage à Genève, Philippe Chevrier a obtenu sa première place de sous-chef, à 22 ans, au restaurant Le Patio. Il y est promu chef de cuisine deux ans plus tard. A l'âge de 27 ans, il devient son propre patron au domaine de Châteaueux. Il s'agit d'un parcours exceptionnel en l'espace de 5 ans seulement. Philippe Chevrier a su développer son art pour atteindre les sommets de la gastronomie en obtenant deux étoiles au *Guide Michelin*. En 1996, le *Bottin Gourmand* lui octroie trois étoiles. Par la suite, il décrochera la note maximale de 19 sur 20 au *Gault & Millau* et le titre de chef de l'année en 2002. Philippe Chevrier est propriétaire ou gérant de plusieurs établissements réputés dans le canton de Genève: le Café de Peney, le Restaurant du Vallon, à Conches, le Café des Négociants, dans le vieux Carouge, Le Patio, restaurant dans lequel son aventure culinaire a commencé, ou encore Le Phil du Temps situé dans l'immeuble du musée Swatch. Il a également ouvert le Denise's – Art of burger au rez-de-chaussée du grand magasin Globus, avec un concept de burgers créatifs et de grande qualité. Le chef, toujours en quête de nouveaux projets, a également créé un service traiteur ainsi qu'une marque de produits gastronomiques. Philippe Chevrier répond aux questions de *Dialogue*.

Etant à la fois à la tête de l'une des meilleures tables helvétiques et contrôlant ce qui s'apparente à un véritable empire, on peut dire que vous cultivez l'excellence. Comment est née cette vocation ?

Cette vocation est née lorsque j'étais très jeune, vers sept huit ans, en voyant ma mère et ma grand-mère qui savaient réunir autour de la table. Ces femmes m'ont beaucoup inspiré. Si l'on veut savoir cuisiner, il faut savoir rassembler. Comme pour la banque, le centre du restaurant

est le client: savoir faire venir des gens qui apprécient la cuisine. Je me méfie toujours des personnes qui n'aiment pas manger. C'est une déformation professionnelle! A partir de 13-14 ans, je faisais la plonge à l'hôtel Métropole pendant l'été. Cela m'a conforté dans le choix de ce métier qui est un art éphémère, mais surtout une passion. On peut y passer des heures sans s'ennuyer.

Comment définissez-vous votre cuisine et où puisez-vous votre inspiration ?

Nous faisons une cuisine relativement simple. La star d'un restaurant est le produit, le chef est là pour le mettre en valeur. Ce dont on se souvient, ce n'est pas de la tête du chef, mais de ce que l'on a mangé. La base est un produit sans concession sur la qualité, et puis une carte qui respecte les saisons.

Quel est le dernier plat que vous avez imaginé ?

C'est un plat que j'aime beaucoup: un œuf cuit à basse température avec du homard breton, une émulsion de corail d'oursin et du caviar osciètre. La clientèle apprécie énormément, c'est l'un des derniers hits de la maison.

Quelle a été votre plus grande émotion gastronomique ?

J'ai eu deux grands moments qui sont liés à deux restaurants. La première fois que j'ai eu la chance d'aller dans un trois étoiles Michelin, à 13 ou 14 ans, c'était au Père Bise, lorsque François Bise était encore vivant. Cela a été extraordinaire pour moi de voir cette maison fabuleuse au bord du lac avec cette qualité de cuisine. C'est un endroit que j'aime beaucoup fréquenter aujourd'hui encore. Le second grand moment, je l'ai vécu à 30 ans, chez le plus grand cuisinier

de tous les temps, Joël Robuchon, au Jamin, à Paris. Ce restaurant a obtenu trois étoiles en trois ans. J'ai vraiment eu l'impression d'être un pilote de *karting* qui rencontre un champion du monde de formule 1 et qui réalise tout ce qu'il a encore à apprendre. Joël Robuchon est quelqu'un qui m'a marqué et qui me marque toujours.

Diriger la brigade d'un établissement renommé tel que le domaine de Châteaueux doit être très galvanisant. En tant que chef d'orchestre, comment arrivez-vous à manager votre équipe pour atteindre un tel niveau d'excellence ?

Comme tout chef d'entreprise, si on veut développer ses affaires et les diversifier, il faut savoir s'entourer. Il est impossible de tout faire tout seul. Il convient de trouver les personnes-clés et de les placer au bon endroit. Je fonctionne un peu comme une banque. J'ai également des agences, celle du Patio ou celle des Négociants. Au moment où l'on commence à diversifier ses entreprises, il faut faire confiance à ses collaborateurs. Ce sont généralement toutes des personnes qui ont travaillé pour moi pendant cinq à dix ans qui prennent un poste-clé dans mes établissements. Il y a de nombreux parallèles entre la cuisine et le sport d'élite, le football par exemple. Si l'on a un bon attaquant et une passeuse au but, il est probable que l'on ne gagne pas le match. Chaque personne est très importante; le *team* est essentiel.

Vous n'êtes plus seulement un chef de cuisine, mais un chef d'entreprise présent sur plusieurs fronts. Vous sentez-vous éloigné de vos fourneaux ?

Non, car sur une journée de travail de 15 à 16 heures, j'en fais quand même huit à neuf aux fourneaux tous les jours. Cette année, cela fera 40 ans que je fais ce métier, avec toujours autant de passion, mais également de remises en question. On ne fait pas toujours tout juste et la cuisine évolue énormément. Si je suis encore aussi enthousiaste aujourd'hui, c'est justement pour cela. J'ai beaucoup appris grâce à mes collaborateurs. C'est un métier extraordinaire et unique, le seul où les cinq sens sont en permanence en éveil.

Pouvez-vous nous dire un mot sur vos projets actuels ?

J'ai plusieurs projets en cours. Celui qui est le plus abouti se trouve au Passage des Lions, il sera dans le style d'un *steak house* new-yorkais, avec également des poissons et des crustacés. Il devrait ouvrir en octobre. L'actionariat sera ouvert aux clients et aux amis. Le restaurant, qui comportera deux étages, disposera d'une magnifique terrasse qui donnera sur la verrière du passage. J'ai également un projet qui concerne Denise's Burger. Nous en lancerons quatre en Suisse: un à Lucerne, un à Berne et deux à Zurich. Cela se fera cette année ou l'année prochaine. Nous souhaitons également ouvrir un Denise's Burger à Dubai.



Aujourd'hui, quel est votre sentiment lorsque vous regardez votre parcours ?

Je ne me retourne jamais. J'ai reçu des étoiles, des points, des distinctions et c'est une reconnaissance. Cependant, à mes yeux, ce qui est important, c'est la clientèle qui pousse la porte du restaurant et qui vient chercher non seulement la cuisine, mais l'accueil. Durant toutes ces années, un lien s'est créé et les nombreux habitués font désormais partie de la famille. C'est ce qui me réjouit le plus, tout comme créer de nouveaux emplois et mettre le pied à l'étrier à mes collaborateurs. ■

Marie-Christine Lang



Le niveau des dividendes est-il une affaire de taille ?

Quand on parle des différences entre les petites sociétés cotées et les grandes capitalisations, on évoque souvent le niveau de risque, la liquidité boursière, la performance ou encore les dividendes. Arrêtons-nous un instant sur ce dernier critère.



Implenia est un des titres du fonds qui rémunère un dividende élevé



Anick Baud-Woodtli
Gérante institutionnelle

“Un niveau de dividende attractif est un thème qui influence beaucoup les investisseurs.”

Par le passé, la plupart des petites et moyennes capitalisations ne distribuaient pas ou très peu de dividendes. L'argument avancé était la nécessité d'affecter la génération de *cash flow* à la croissance d'entreprises plus jeunes et ayant d'importants besoins d'investissements. Au contraire, les plus grandes, produisant plus de liquidités que ce que leurs investissements ne l'exigeaient, pouvaient se permettre d'être plus généreuses. Aujourd'hui, dans un environnement de taux zéro, voire négatifs, qu'en est-il de la politique de distribution ?

Aucune baisse de dividende

Les grandes sociétés continuent de verser des dividendes qui n'ont jamais été aussi élevés. Sur les 20 sociétés du SMI, 16 ont distribué plus de la moitié de leurs bénéfices réalisés en 2014, avec un record de 84% pour SGS et, malgré des résultats attendus en légère baisse en 2015, aucune n'a revu à la baisse ses dividendes. Du côté des plus petites sociétés, la situation a bien changé. Sur les 186 entreprises qui constituent le SPI Extra, 140 ont versé ou verseront un dividende cette année. Par contre, en moyenne, leur taux de distribution est plus modeste (plus proche des 35 à 50% du bénéfice), besoin d'investissement oblige ! Une rémunération attractive des fonds propres est un thème qui a beaucoup influencé les investisseurs ces dernières années ; les corps dirigeants de ces petites et moyennes capitalisations le savent. Aidés par des bilans solides et de bons résultats, ces sociétés peuvent aujourd'hui verser des dividendes confortables. Une hausse du taux de distribution des bénéfices est donc à envisager ces prochaines années aussi auprès des PME également.

Le secteur industriel en tête

Le fonds BCGE Synchrony Small & Mid Caps CH bénéficie aussi d'un revenu appréciable des dividendes qui accroît sa valeur. Fort de 94 millions de fortune, il est investi dans 29 sociétés de qualité. Parmi les entreprises qui rémunèrent avantageusement le fonds, on compte notamment la banque Valiant (rendement du dividende de 3.5%), le fabricant de câbles de connexion Huber & Suhner (3.3%) ou le groupe de construction Implenla (3.2%).

Le BCGE Synchrony Small & Mid Caps CH fait la part belle aux sociétés du secteur industriel, qui représentent plus de la moitié de sa fortune. Les entreprises du domaine de la santé ont également une bonne place et constituent 18% du fonds, suivies de celle de la consommation, avec 12%. ■

Tenter d'estimer le futur prix de l'or noir

La dégringolade des prix du pétrole de la seconde moitié de l'année passée annonce-t-elle une énergie durablement bon marché ou de futurs rebonds violents ? Pour tenter de comprendre la volatilité des marchés de l'or noir, la BCGE a réuni un panel de spécialistes lors d'une conférence de son Club CFO.



Antoine Halff

Sur fond d'une chute de quelque 50% du prix du pétrole depuis juin 2014, les experts réunis pour débattre de l'évolution du marché de l'or noir se sont exprimés devant une assistance très attentive, composée d'investisseurs institutionnels et de décideurs financiers dans les entreprises invités du Club CFO. Public, auteur de nombreuses questions lors du débat animé par Xavier Colin, producteur-présentateur de l'émission Geopolitis sur RTS et TV5Monde.



John Brunton

Le marché mondial de l'or noir est confronté à une "transition historique" a affirmé John Brunton – consultant indépendant en matière de pétrole et programmeur directeur de Global Energy – dans son exposé consacré "aux déterminants économiques du prix à long terme du pétrole". Déterminants logiques: l'offre globale – incluant les producteurs exploitant de nouvelles ressources comme le pétrole de schiste aux Etats-Unis – et la demande réelle. Mais, si les données fondamentales qui déterminent le prix de l'or noir sur une longue durée restent les mêmes, le changement structurel tient à la composition de l'offre et à la disparition de celui que John Brunton appelle le *swing producer* ou producteur d'appoint.

Un marché en manque de producteur d'appoint

Un rôle très longtemps joué par l'Arabie Saoudite. Et cet expert de revenir sur les réactions du marché de l'or noir lors des deux grandes transitions qu'il a déjà connues: le début de la production de pétrole de la mer du Nord à la fin des années 70 et l'exploitation intensive des pétroles de schiste dans les derniers cinq ans. Dans les deux cas, le marché avait d'abord surréagi avec une forte progression des prix, suivie d'un effondrement brutal ayant entraîné en réaction une baisse de l'offre globale. Ce, jusqu'à l'intervention du producteur d'appoint, l'Arabie Saoudite, qui a adapté progressivement son offre pour obtenir un certain prix en fonction de l'estimation de la demande. Action ayant permis au marché de se stabiliser à un nouveau prix d'équilibre. Le poids lourd de l'OPEP a décidé, cette fois-ci, de ne pas prendre seul le rôle de producteur d'appoint, sans le soutien de tous les autres membres de l'OPEP et des autres grands producteurs non-membres de l'organisation.



Ivan Pougner

Ce rôle peut-il être pris par les centaines d'entreprises indépendantes spécialisées dans l'exploitation de pétrole de schiste ? Cela paraît difficile, en effet, elles ne semblent pas en mesure de se coordonner suffisamment pour devenir ce producteur d'appoint capable de stabiliser le marché en cas de rupture d'approvisionnement consécutive à une baisse de prix. D'où le risque "d'une volatilité accrue des prix du pétrole ces prochaines années", alors même que les réserves mondiales sont suffisantes pour répondre à la demande prévisible. Le défi est donc désormais d'obtenir "une transition en douceur de la production pour que les réserves disponibles soient effectivement exploitées".



"La fourchette de prix idéale pour obtenir une augmentation annuelle de la production de pétrole de schiste de 400'000 à 600'000 barils par jour serait de l'ordre de 50 à 70 dollars le baril."

Une demande moins élastique aux prix que par le passé

Antoine Halff, *head of oil industry* à l'Agence Internationale de l'Énergie (AIE), a relevé que "l'effondrement des cours du pétrole n'était pas totalement imprévisible, ni totalement inattendu"; les rapports de l'AIE précédant la chute des prix ayant relevé une augmentation des capacités. Reste que cet expert juge, lui aussi, que la situation actuelle est exceptionnelle: "Lorsqu'on atteindra le prix d'équilibre, le marché sera totalement transformé." D'abord, parce que si l'offre semble rester "très élastique au prix" – notamment celle de pétrole de schiste "qui devrait augmenter à nouveau dès que les prix remonteront" – la demande "est bien moins réactive que par le passé". Les raisons en sont nombreuses: "On se remet mal de la récession aux Etats-Unis, en Europe et au Japon où la reprise est lente. En outre, certains pays ne peuvent bénéficier de la chute des prix de l'énergie du fait de la baisse de leur devise face au dollar. De plus, le développement des énergies renouvelables et du gaz naturel, notamment dans les pays émergents, induisent une réduction de la part du pétrole dans le marché global de l'énergie plus accélérée que celle que l'on attendait il y a seulement quelques années." Enfin, "la baisse des prix du pétrole pourrait alimenter les anticipations déflationnistes plutôt que de les compenser". Autant d'éléments qui amènent l'AIE à annoncer "une nouvelle dynamique de la demande aussi bien que de l'offre de pétrole conduisant à un marché relativement équilibré à court et moyen termes", à moins que de nouveaux séismes géopolitiques ne viennent provoquer des ruptures d'approvisionnement déstabilisatrices, au Proche-Orient ou ailleurs. L'agence n'exclut toutefois pas "de fortes perturbations sur le marché traditionnel du pétrole" à plus long terme, du fait notamment des retards différés de production provoqués par les baisses récentes de budgets des grandes compagnies pétrolières.

Economiste en chef de la BCGE, Valérie Lemaigre a souligné que "c'est la hausse du dollar qui a entraîné la chute des prix du pétrole", alors que l'excédent d'offre était connu de tous. Une offre qui pourrait d'ailleurs encore augmenter suite au récent accord-cadre sur le nucléaire iranien qui devrait permettre à terme à l'Iran de vendre plus de pétrole. La fourchette de prix idéale pour obtenir une augmentation annuelle de la production de pétrole de schiste de 400'000 à 600'000 barils par jour serait de l'ordre de 50 à 70 dollars le baril, certains puits de pétrole de schiste sont déjà rentables à 40, voire à 30 dollars le baril" a relevé John Brunton.

Le scénario idéal d'une transition historique du marché du pétrole, sans trop d'à coups dans les prix, semble ainsi plus tenir du pari que de la prévision sereine. ■

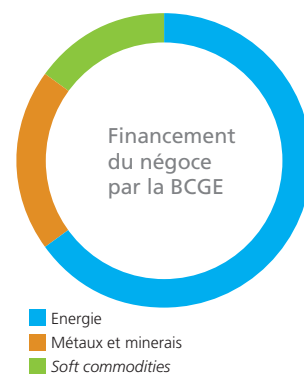
Françoise Guy

Acteur local de poids dans le financement du négoce

Le négoce international à Genève remonte au XV^e siècle, lorsque commerçants du sud et du nord de l'Europe se rencontraient au bord du Léman. "Entre-temps, les atouts propres à la Suisse que sont la neutralité et la stabilité du système politique ainsi qu'une législation favorable à l'activité économique, sans oublier la création de la SDN puis de l'ONU, ont permis à la Cité de Calvin de devenir un *hub* internationalement reconnu pour le commerce de matières premières et son financement", a rappelé Ivan Pougner, responsable Reinsurance & structured finance à la BCGE. Au fil des années, un réel savoir-faire s'est développé ici "grâce à la présence de sociétés spécialisées dans l'inspection et la certification, de cabinets d'avocats d'affaires et de banques ayant développé des instruments de financement spécifiques". Aujourd'hui, 35% du commerce mondial de pétrole passe par la Suisse, mais également 60% des échanges sur le café et les métaux, la moitié des transactions sur le sucre et 35% du commerce des céréales; particulièrement à Genève où se concentre l'essentiel de ces activités et qui est devenu le numéro un mondial du financement du commerce de matières premières, selon les données de la STSA (Swiss Trading and Shipping Association).

L'accent est mis sur la diversification des risques

Au côté des poids lourds de ce financement, la BCGE a su se profiler comme un acteur local offrant une expertise internationale, grâce au développement de son expérience et expertise sur toutes les zones riches en matières premières comme "la Russie et l'Europe de l'Est, l'Amérique du Sud, le Moyen Orient, l'Afrique, la Chine et l'Asie du Sud Est". Le Global commodity finance de la BCGE, et sa quarantaine d'experts, génère un volume d'activités de "cinq milliards de francs à travers quelque 120 relations d'affaires". Une activité qui constitue pour la banque "une source de *cash flow* et une heureuse diversification des risques". Ce financement de négoce porte "à 65% sur le pétrole, 20% sur les métaux et 15% sur les *soft commodities*". Outre cette diversification naturelle des risques sur différents commerces de matières premières, le risque propre à cette activité pour la banque est suivi de près: "Il est important de bien connaître ses clients et de comprendre leur stratégie." Et Ivan Pougner de préciser encore que la banque propose depuis peu un nouvel outil aux négociants en matières premières: un *payment risk assumption (PRA)*, programme de rachat de créances de premier ordre dues principalement par des *majors* pétroliers à la clientèle *prime* de la BCGE. ■



Le Club et le Conseil CFO au service de l'entreprise

La conférence sur le pétrole s'est tenue dans le cadre du BCGE Club CFO (ou CFO se réfère au sigle de Chief Financial Officer), qui est un lieu de rencontre, d'information et d'échange avec les entreprises clientes de la banque. BCGE Conseil CFO (pour Choix Financiers Optimisés), pour sa part, est un service d'expertise avancée de la banque qui propose des solutions personnalisées visant les meilleurs choix en matière de stratégie et de maîtrise des risques.

Des interlocuteurs de haut niveau

Les interlocuteurs du BCGE Club CFO sont des responsables financiers au sens large, à savoir: des CEO, CFO, trésoriers d'entreprises, responsables financiers de collectivités publiques ou d'organisations internationales. Le club travaille aussi pour des promoteurs, investisseurs et gestionnaires de parcs immobiliers. A l'intérieur de la banque, il assiste et conseille les gestionnaires afin de proposer les meilleures options à la clientèle.

Plusieurs fois par année, la banque organise des conférences et des événements qui permettent d'amener des éclairages particuliers sur l'actualité financière, économique et géopolitique. Pour la banque, BCGE Club CFO permet un échange de *best practices* au sein de professions financières.

BCGE Conseil CFO propose essentiellement des conseils axés sur la gestion de la dette. En premier lieu, il s'agit d'établir un diagnostic après identification et quantification des risques fondés sur la simulation de divers scénarii. En second lieu, des recommandations sont émises et des stratégies de couverture et d'optimisation, en fonction du risque souhaité et des contraintes opérationnelles des clients, sont proposées. Enfin, le suivi et l'actualisation des positions sont assurés. ■

BCGE, le private banking et les hypothèques sont activement promus depuis Lausanne

Je connais mon banquier, cette devise, chère à la BCGE, se décline à travers une série de bureaux externes qui sont présentés tour à tour dans *Dialogue*. Claudio Pietroforte, chef de l'unité d'affaires Private banking international de la banque, répond aux questions du magazine.



Claudio Pietroforte
chef de l'unité d'affaires Private
banking international

Les bureaux de la succursale BCGE de Lausanne viennent d'être entièrement transformés selon un concept architectural qui s'appuie sur un contraste de codes qui sont à la fois rassurants et modernes. Les éléments choisis soulignent le caractère bancaire de l'espace sans ostentation. Les vitrines de façade intègrent un motif en volume, affirmant la présence de la banque sans dévoiler l'intérieur des salles de réunion pour en préserver l'intimité. L'entrée est fidèle à la solidité et à la pérennité d'un institut bancaire; on retrouve de la pierre sur les murs et les sols. Dans les espaces d'attente, un escalier hélicoïdal, au design moderne, connecte les étages avec fluidité. Les lumières sont chaudes et focalisées sur certaines zones bien précises, pour accroître le confort des visiteurs.

Idéalement placée en face de la gare, la succursale de Lausanne offre un service complet et est notamment spécialisée dans les activités de private banking.

Comment est organisée la succursale et quelles sont les prestations qui y sont offertes ?

Elle compte onze collaborateurs et est organisée en trois équipes distinctes et complémentaires. La première équipe, de trois personnes, est notamment chargée des crédits hypothécaires et des crédits lombards pour l'ensemble de la division internationale de la banque. Relevons toutefois que la stratégie de la succursale est d'offrir des prestations de crédits à des clients qui possèdent un potentiel de gestion de fortune intéressant. Elle est également en charge, pour la Riviera vaudoise, du private banking *onshore* et du programme Business partner. Ce dernier offre un ensemble de produits, d'avantages tarifaires et de services de haut niveau aux collaborateurs des entreprises partenaires sélectionnées.

La deuxième équipe est responsable des marchés russophones. Elle est composée de trois personnes, dont deux gérantes seniors, qui ont des profils complémentaires, l'une de *hunter* (prospection de nouveaux clients) et l'autre de *farmer* (gestionnaire de clients).



Enfin, la troisième équipe, de quatre personnes, s'attelle à développer les marchés lusophones (Portugal, Brésil, Mozambique, etc.) L'activité de gestion de patrimoines est étroitement coordonnée, sur certains de ces marchés, avec celle de l'unité d'affaires Global commodity finance de la banque.

Quels sont les principaux objectifs de la succursale lausannoise ?

Tout comme à Zurich, l'activité de la succursale de Lausanne vise à développer la base de clientèle suisse et étrangère de la région vaudoise à potentiel private banking ainsi que la clientèle *offshore* déjà existante. Parallèlement, la poursuite du programme Business partner, en particulier sur la région de la Côte, vient appuyer ce développement.

Quels sont vos principaux défis ?

Le fait d'être la BCGE constitue-t-il un obstacle à votre activité dans le canton de Vaud ?

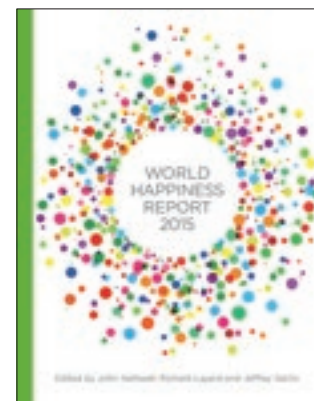
Absolument pas. Lorsque nous entrons en contact avec un client potentiel, la première réaction est plutôt la surprise. Nous expliquons alors que notre succursale est le résultat du rachat d'une ancienne banque par la BCGE. Notre présence en terre vaudoise reste néanmoins relativement discrète, nous ne cherchons pas à montrer notre existence de manière agressive et, à ce titre, nous nous abstenons de tout *sponsoring* dans le canton de Vaud. De manière générale, le principal défi auquel nous sommes confrontés dans notre activité est en fait le même que celui de nos collègues de Genève : le développement commercial dans un environnement difficile et dans un cadre réglementaire en mutation rapide. Toutefois, nous parvenons, malgré cela, à poursuivre notre développement avec succès et enthousiasme !

Les études qui comptent

Les Suisses sont les champions du monde du bonheur, selon l'édition 2015 du *World Happiness Report*, réalisée par trois économistes d'universités américaine, canadienne et britannique, dans le prolongement d'un premier rapport mondial sur le bonheur édité par l'ONU en 2012. Pour quantifier le bonheur ressenti dans les 158 pays analysés, les auteurs prennent en compte le revenu par habitant, mais également la santé, le soutien social, la confiance dans la moralité publique ou dans la capacité à orienter sa propre vie. A cette aune, la Suisse arrive première, suivie de l'Islande, du Danemark, de la Norvège et du Canada. ■

World Happiness Report 2015, edited by John Helliwell, Richard Layard and Jeffrey Sachs, avril 2015.

www.worldhappiness.report.



La dernière publication des six banques cantonales romandes, en collaboration avec le *Forum des 100* de *L'Hebdo*, se penche sur la première comptabilité physique de la Suisse romande, soit l'appréciation des ressources consommées pour créer la valeur ajoutée. L'occasion de découvrir que la prospérité romande est peu gourmande en ressources matérielles: la Suisse romande génère ainsi 8'420 francs de PIB pour chaque tonne de matière consommée, contre seulement 6'766 francs en moyenne en Suisse. ■

Prospère, mais peu gourmande, Rapport sur le produit intérieur brut (PIB) romand, Les banques cantonales romandes, Forum des 100 de *L'Hebdo*, mai 2015.

www.bcge.ch/pdf/rapport-pib-20150506.pdf.



Accès direct en bourse à tarifs avantageux



Marie-Laure Rochet
Product manager

Les investisseurs qui font le choix de gérer leurs portefeuilles en ligne avec BCGE 1816 bénéficient de droits de garde réduits ainsi que de frais de courtage attractifs.

A titre d'exemple, les frais de courtage pour une transaction d'achat ou de vente d'actions suisses allant jusqu'à 25'000 francs se montent à 35 francs et sont même exonérés, s'il s'agit d'actions ou fonds de placement de la BCGE.

De plus, les droits de garde appliqués au dépôt titres BCGE 1816 ne sont que de 0.10 % par année, quel que soit le domicile du titre, la BCGE se positionnant parmi les offres les plus attractives du marché. Là encore, les actions et fonds BCGE bénéficient d'une exception tarifaire: aucun droit de garde n'est appliqué.

En tant qu'investisseur averti, le client qui opte pour la plateforme BCGE 1816 peut gérer de manière autonome son

portefeuille. Ce choix permet d'opérer sur un site qui donne les moyens de conduire la gestion de ses comptes de façon unifiée. Les paiements et l'achat ou la vente de titres sont réalisés sur une seule et même plateforme BCGE Netbanking, tout cela dans l'environnement d'une banque sûre et solide, notée A+ par l'agence Standard & Poor's. L'utilisateur a également accès à toutes les informations financières sur www.yourmoney.ch.

Les demandes de contrats d'adhésion à BCGE 1816 se font auprès de votre conseiller BCGE dans les agences, au téléphone 058 211 21 00, par courriel à info@bcge.ch, à travers le site internet BCGE Netbanking, ou par écrit auprès de la banque. ■

BCGE | 1816

investir en ligne avec une banque sûre

Courtage avantageux (Tarification par transaction¹)

Tranches	Obligations	Actions/fonds de placement ² / warrants	
		Marché suisse	Marchés Europe/Amérique du Nord/Australie et Asie ³
Jusqu'à CHF 24'999	CHF 35	CHF 35	CHF 40
Dès CHF 25'000	CHF 125	CHF 125	CHF 150
Dès CHF 50'000	CHF 175	CHF 175	CHF 225
Dès CHF 100'000	CHF 300	CHF 300	CHF 400
Dès CHF 500'000 ⁴	CHF 1'000	CHF 1'000	CHF 2'000

¹ Les éventuels droits et taxes sont facturés en plus.

² Fonds de placement cotés sur le marché suisse, fonds BCGE Synchrony/Swisscanto.

³ Places boursières de Tokyo et Singapour.

⁴ Pour les transactions supérieures à CHF 1 mio, s'adresser à un conseiller BCGE.

- gratuit pour les actions BCGE,
- émissions ou rachats de parts de fonds BCGE, Synchrony sans commission,

Commission d'administration réduite:

- exonération totale des droits de garde sur les actions BCGE et fonds de placement BCGE Synchrony
- pour tous les autres titres: droits de garde de 0.10% par an (min. CHF 40/an) + TVA.

Familles recomposées : attention aux successions !



L'explosion des divorces et des remariages peut entraîner des conséquences indésirables pour le conjoint qui voudrait privilégier ses propres enfants en cas de décès.

Dans une famille recomposée, avec des enfants de lits différents, le décès de l'un des deux époux peut conduire à laisser une part d'héritage plus importante aux enfants de son conjoint qu'aux siens. Cette étrange situation peut s'expliquer facilement si l'on prend l'exemple d'un couple dont chacun des deux époux a eu un fils avant de se marier sous le régime de la participation aux acquêts, qui est de loin le plus courant : chaque conjoint gère et dispose de ses biens propres, c'est-à-dire ceux qu'il possédait avant cette union et ceux qu'il a acquis – les acquêts – durant les années de mariage. On suppose également que le mari dégage des revenus sensiblement plus importants que ceux de sa femme et qu'il est beaucoup plus fortuné qu'elle.

L'importance d'un testament

On imagine que l'homme décède sans laisser de testament. Sa disparition entraîne tout d'abord la liquidation du régime matrimonial. Sa veuve a ainsi droit à la moitié des bénéfices – les acquêts – du mariage. Elle participe ensuite pour moitié à la succession, l'autre moitié revenant au fils de son mari. Elle touche donc les trois quarts des acquêts du couple et la moitié des biens propres du défunt, soit plus que la part que reçoit son beau-fils. Si la veuve ne survit que peu de temps à son mari, elle pourrait ainsi laisser un héritage plus élevé à son propre enfant que ce qu'avait obtenu le fils de son conjoint au partage de sa succession !

Dans cet exemple, l'homme aurait facilement pu se protéger contre le risque de déshériter partiellement sa propre descendance au profit de celle de son conjoint : il lui aurait suffi d'établir un testament qui limite au maximum sa part réservataire de l'épouse, c'est-à-dire le droit minimal sur sa part d'héritage, au bénéfice de ses propres enfants. Cette part, laissée au libre choix de celui qui exprime ses dernières volontés, est appelée quotité disponible. Dans ce cas de figure, la quotité disponible en faveur de l'épouse est d'un quart : sa part réservataire tombe donc à un quart également.

Changer de régime matrimonial

Le mari aurait pu aller plus loin encore, en proposant à son épouse de changer de régime matrimonial pour adopter celui de la séparation de biens. Dans ce cas, aucun partage n'intervient lors de sa liquidation et chacun conserve ses biens, propres ou acquêts. Le partage successoral se fait donc sur l'entier des biens du défunt.

Pour être plus concret, reprenons notre exemple. On suppose cette fois que le couple était passé au régime de la séparation de biens et que le mari avait rédigé un testament dans lequel il attribuait la totalité de la quotité disponible en faveur de son fils, qui est de trois huitièmes dans ce cas de figure. Etant donné que cet héritier légal disposait déjà d'une part réservataire de trois huitièmes également, il était donc assuré de recevoir les trois quarts (soit la somme de trois huitièmes et trois huitièmes) des biens de son père à son décès, contre seulement un quart pour sa belle-mère.

Des époux qui jouiraient tous deux d'une situation financière confortable pourraient adopter une solution plus radicale en concluant un pacte successoral de renonciation réciproque, c'est-à-dire à tout héritage mutuel, soit complète, soit partielle. ■

Les questions soulevées par la succession

Héritage : Quels sont les risques de déshériter partiellement ses propres enfants ? Quelles mesures peut-on prendre pour éviter pareil écueil ?

Régime matrimonial : Sous quel régime suis-je marié ? Participation aux acquêts ? En séparation de biens ? En communauté de biens ? Comment passer d'un régime à l'autre ?

Liquidation du régime matrimonial : Comment se partagent les biens qui tomberont dans la masse successorale et ceux qui reviendront au conjoint survivant ?

Masse successorale : Comment se répartiront mes biens entre les héritiers lors de la succession ? Quelles sont les parts réservataires et les quotités disponibles en faveur des héritiers légaux ?

Testament : Comment rédiger un tel document ? Sous quelle forme ?

Pacte successoral : Quelles sont les conditions pour valider cette convention ?

Le Guide de votre prévoyance, un ouvrage didactique abordant les thèmes de la prévoyance professionnelle et individuelle, la fiscalité, les placements, l'accession à la propriété immobilière, la succession ou encore le droit matrimonial a été réalisé par l'auteur de cet article, avec la collaboration d'Albert Gallegos, expert dans le conseil patrimonial et la prévoyance, responsable du département Conseil patrimonial et prévoyance de la BCGE.

En cas de questions, adressez-vous à votre conseiller BCGE.

Il vous répondra en s'appuyant sur le département de Conseil patrimonial et prévoyance de la BCGE.



La banque suisse change!

Et vous?

- ✓ Diplômes postgrade européens en banque et finance (MAS, DAS, CAS)
- ✓ Certifications internationales (CFA & CAIA)
- ✓ Diplôme fédéral d'économiste bancaire (ES)
- ✓ Diplômes et certifications en gestion de fortune (private banking, asset management, fiscalité, gestion des risques, compliance management)
- ✓ Certification en Retail & Commercial Banking
- ✓ Certification en financement du négoce international
- ✓ Bilan de compétences bancaires

Institut Supérieur de Formation Bancaire
Centre commercial de La Praille, bâtiment administratif, 2^e étage
Route des Jeunes 12 / CH 1227 Genève - Carouge
T +41 22 827 30 00 / info@isfb.ch

isfb

Formation bancaire & financière

plier ici

plier ici



Banque Cantonale de Genève
Communication et relations investisseurs
Dialogue
Case postale 2251
1211 Genève 2



Abonnez-vous à *Dialogue*

Dialogue et les autres publications
de la BCGE sont disponibles sur
www.bcge.ch/publications-bcge

**Veillez compléter le coupon, le détacher, le plier et coller,
puis nous le renvoyer**

Je souhaite m'abonner au magazine *Dialogue* (publication sans frais)

Madame Monsieur

Prénom _____ Nom _____

Rue/no _____ NPA/localité _____

Tél. prof. _____ Tél. privé _____

Je souhaite être contacté par un conseiller au _____

Mes centres d'intérêt

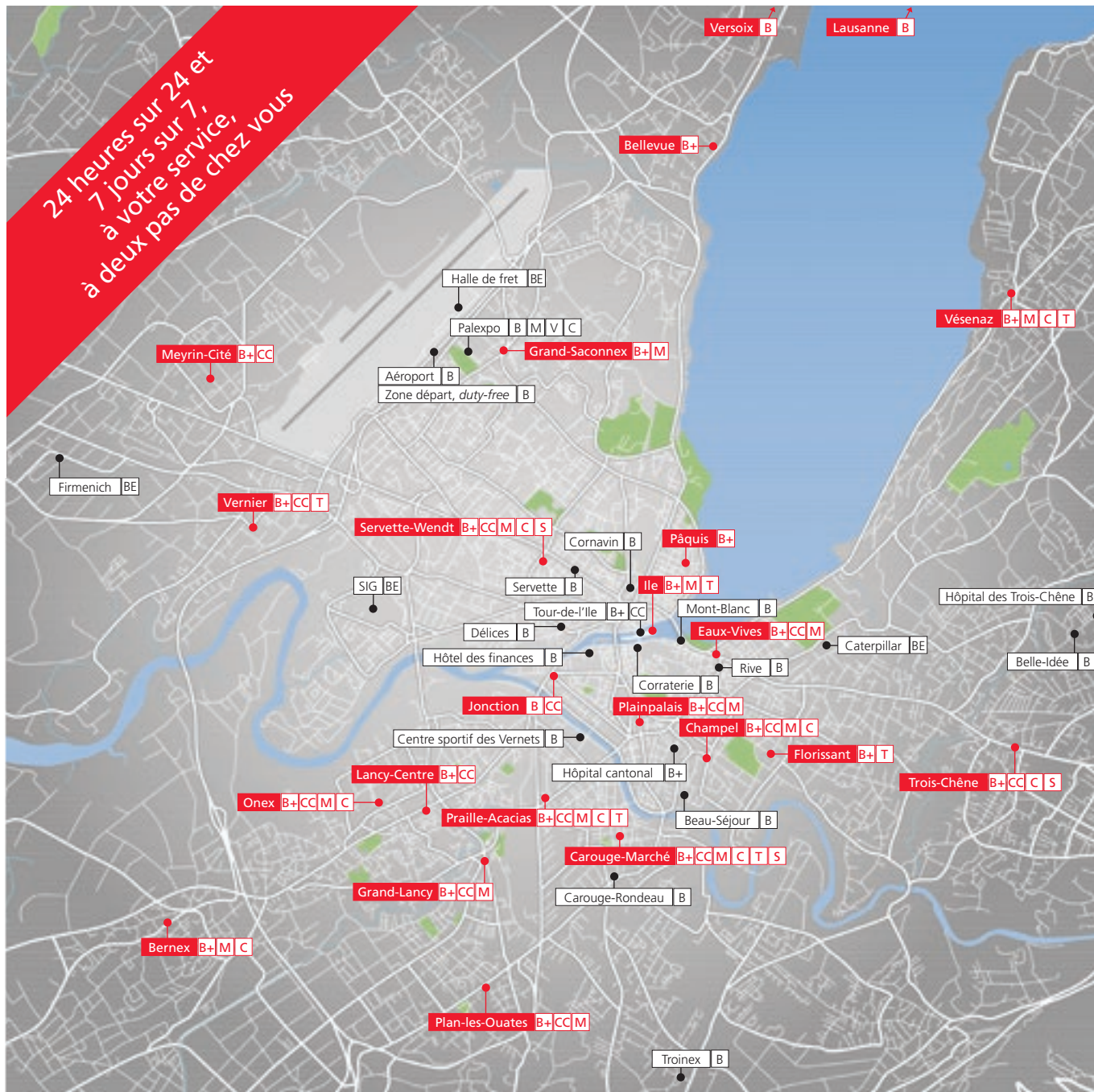
Fonds de placement Prêts hypothécaires Prévoyance

Autre: _____

Je suis client de la BCGE à l'agence de: _____

Je ne suis pas client de la BCGE

24 heures sur 24 et
7 jours sur 7,
à votre service,
à deux pas de chez vous



■ Agence BCGE [B] Bancomat [B+] Bancomat permettant aussi le versement de billets en francs et en euros [BE] Bancomat en entreprise, réservé au personnel ou à un public restreint [CC] Cashcoin [M] Monnayeur [V] Versomat [C] Changeomat [T] Trésor permanent [S] Ouverte le samedi de 9h00 à 12h00

Présence à Genève

Bellevue

Route de Lausanne 329
Lu et ve 9h à 12h30,
ma-je 14h à 17h30

Bernex

Rue de Bernex 284
9h à 17h30

Carouge-Marché

Rue Saint-Victor 39
9h à 17h30

Champel

Avenue de Champel 45
9h à 17h30

Eaux-Vives

Rue Versonnex 13
9h à 17h30

Florissant

Route de Florissant 66
9h à 17h30

Grand-Lancy

Place du 1^{er}-Août 1
9h à 17h30

Grand-Saconnex

Route de Ferney 169
9h à 17h30

Ile

Quai de l'Ile 17
9h à 17h30

Jonction

Boulevard Saint-Georges 2
9h à 17h30

Lancy-Centre

Route de Chancy 67
9h à 17h30

Meyrin-Cité

Rue De-Livron 19
9h à 17h30

Onex

Avenue du Gros-Chêne 14
9h à 17h30

Pâquis

Place de la Navigation 10
9h à 12h30 et 14h à 17h30

Plainpalais

Rue de Carouge 22
9h à 17h30

Plan-les-Ouates

Place des Aviateurs 5
9h à 17h30

Praille-Acacias

Route des Acacias 49
9h à 17h30

Servette-Wendt

Avenue Wendt 54
9h à 17h30

Trois-Chêne

Rue de Genève 78
9h à 17h30

Vernier

Route de Vernier 219
9h à 17h30

Versoix

Route de Suisse 37
9h à 12h30 et 14h à 17h30

Vésenaz

Route de Thonon 45-47
9h à 17h30

Opérations en ligne

BCGE Netbanking (paiements)

BCGE 1816 (bourse)

Private Banking en Suisse

Genève

Quai de l'Ile 17

Lausanne

Avenue de la Gare 50
021 321 07 07

Zurich

Lintheschergasse 19
044 224 65 65

Filiale et bureaux de représentation

BCGE (France) SA

Lyon
Place Louis-Pradel 20

Paris

Rue de la Baume 5

Anney

Avenue Gambetta 46

Hong Kong

Chater Road 18 – Central

Dubaï

Sheikh Zayed Road,
Park Place

Capital Transmission SA

Genève
Rue de la Tour-de-l'Ile 4

146 appareils automatiques de banquetterie sur 43 sites, la BCGE offre la gratuité des retraits aux bancomats de toutes les banques cantonales, soit le plus grand réseau de distributeurs automatiques de Suisse (1'600 bancomats).

058 211 21 00
info@bcge.ch
www.bcge.ch



je connais mon banquier