



Signature de la première Convention de Genève dans la salle de l'Alabama à l'hôtel de ville, le 22 août 1864. Tableau du peintre français Charles Armand-Dumaresq. La BCGE offre une nouvelle agora aux entreprises.

dialogue

PRINTEMPS 2008

le magazine de la Banque Cantonale de Genève

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

Actualité de la banque

Les PME et les indépendants ont désormais leur centre opérationnel au cœur de la cité

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

Marchés financiers

Les marchés d'actions n'ont jamais été aussi avantageux depuis plusieurs dizaines d'années...

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

Entreprises genevoises

Le plus grand bâtiment en bois du pays se trouve à Chêne-Bourg

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Banque Cantonale de Genève

Sommaire

Printemps 2008

Editorial

Vie genevoise

> Quatre indicateurs économiques pour Genève

Actualité de la banque

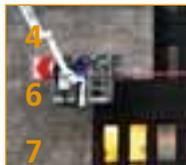
- > La BCGE modernise ses agences
- > Les PME et les indépendants ont désormais leur centre opérationnel au cœur de la cité
- > La BCGE et le Private Banking: le succès résistant d'une approche originale

Un regard neuf

> Les investissements s'inspirant des principes du développement durable présentent moins de risques



3



Marchés financiers

- > Cinq à dix pour cent du produit mondial sont dévolus aux activités financières
- > Les marchés d'actions n'ont jamais été aussi avantageux depuis plusieurs dizaines d'années



10

Entreprises genevoises

- > Le plus grand bâtiment en bois du pays se trouve à Chêne-Bourg



12

Economie romande

- > *La Revue économique et sociale*, un trait d'union entre la théorie et l'action



14

Vie genevoise

- > Jacqueline Dumur-Fischer, une artiste-peintre genevoise généreuse et passionnée par son art



15

Une banque plus accessible

Votre banque accélère la modernisation de son réseau d'agences, en même temps qu'elle renforce son offre aux petites et moyennes entreprises (PME) et aux indépendants. Dans ce numéro, trois articles abordent ce sujet, en pages 4 à 6. Quelles sont les motivations qui sous-tendent ces changements?



En ce qui concerne les PME et les indépendants, qui sont près de 10'000 à accorder leur confiance à notre établissement, il s'avère essentiel pour eux d'être toujours plus proches de leur banquier pour pouvoir être conseillés au mieux. Les patrons de ces entreprises ont peu de temps et ont besoin de conseils de haut niveau. Souvent, ils attendent des financements dans des délais très brefs. A la différence des dirigeants de sociétés, qui ont des directeurs financiers, ces entrepreneurs sont polyvalents, à la fois au four et au moulin. Ils sont donc demandeurs de solutions professionnelles, simples et proches d'eux.

Banque spécialisée pour les patrons de PME

Ces entrepreneurs peuvent s'adresser à nos agences, en particulier pour tout ce qui concerne la gestion financière quotidienne. Et désormais, ils peuvent aussi faire appel au nouveau centre spécialisé qui leur est réservé, en plein centre ville, au rez-de-chaussée du bâtiment du siège de la banque. Conçu comme une arcade commerciale, avec pignon sur rue, ce centre abrite une dizaine de conseillers spécialisés tant dans les financements que dans la prévoyance personnelle. Cette nouvelle présence dans la cité

est bien reçue par ces clients qui apprécient cette proximité et cette spécialisation à leur rencontre.

Evolution des besoins des clients

Les relations entre le client particulier et sa banque se modifient également sensiblement. C'est à un véritable banquier que souhaite s'adresser le client. C'est-à-dire une personne avec laquelle il peut dialoguer, échanger et à qui demander un conseil loyal et efficient. Un professionnel qui dispose d'une expérience et d'un pouvoir de décision décentralisé. En parallèle, l'utilisateur préfère des automates bancaires, rapides et efficaces, plutôt que des opérations de caisse, souvent précédées d'une file d'attente. Cette tendance va s'accéléralant. En effet, tandis que le nombre d'opérations aux guichets ne cesse de diminuer (en baisse de 40% sur cinq ans), l'utilisation des bancomats a explosé, avec une progression de 80% sur la même période. Actuellement, les seuls retraits aux bancomats des clients BCGE sont trois fois plus nombreux que le nombre d'opérations effectuées au guichet, toutes transactions confondues. Ceci sans compter l'extraordinaire augmentation de l'utilisation de la banque par internet.

C'est pourquoi, au fur et à mesure de leurs transformations, les agences de la BCGE deviendront de plus en plus des lieux de conseil et de prestations bancaires à forte valeur ajoutée. La suppression des guichets permet la création de nouveaux espaces dévolus à l'activité de conseil et d'accueil. En parallèle, les opérations automatisables seront transférées à des automates simples d'utilisation et polyfonctionnels. Là aussi notre établissement se distingue, puisqu'il est l'un des trois seuls de Suisse à ne pas facturer à ses clients les retraits effectués à des bancomats tiers.

Cette nouvelle approche s'adapte aux habitudes des consommateurs qui ont changé et ceci dans plusieurs domaines. L'expérience acquise dans ce domaine par des banques en Suisse et à l'étranger est incontestée. Ce type de prestations de proximité correspond parfaitement aux besoins des clients bancaires du XXI^e siècle. <

Johan Bernard Alexander Kroon

Chef de la division Grand public et réseaux

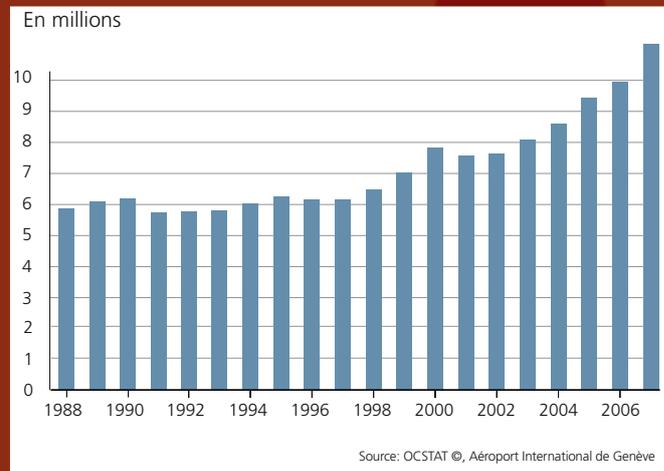
Quatre indicateurs économiques pour Genève

L'enthousiasme de l'industrie décline



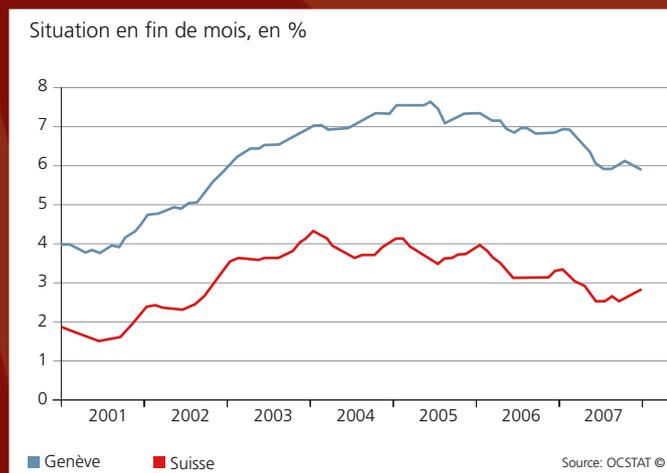
L'indicateur synthétique de la marche des affaires s'est établi au niveau de 9 en décembre. Il reste dans une situation positive mais est en fort retrait par rapport à novembre, mois où il affichait encore le niveau de 26. L'indicateur peut théoriquement varier de 100 à moins 100. Ces 10 dernières années il a oscillé entre 40 et moins 30.

Hausse du trafic à Cointrin de 9.5%



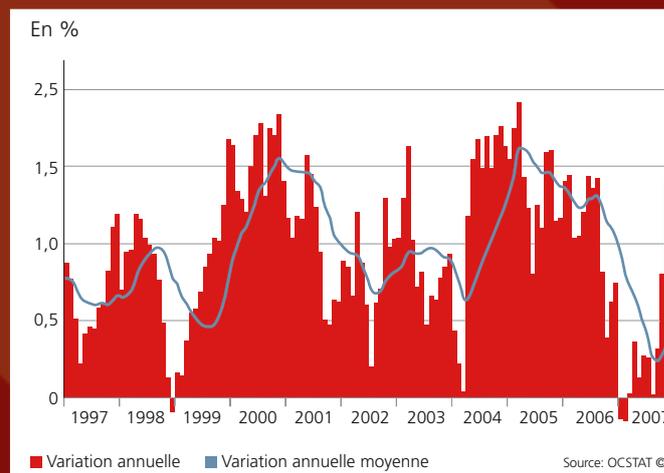
Après avoir franchi pour la première fois de son histoire, au début du mois de décembre, la barre symbolique de dix millions de passagers, l'aéroport de Genève a enregistré un record absolu de fréquentation en 2007, avec 10'845'545 passagers, soit une hausse de 9.5% par rapport à 2006. Cette progression est supérieure à la croissance mondiale estimée par le Conseil international des aéroports pour 2007, qui devrait être de 5.6%.

Le chômage recule à nouveau



Après une temporaire progression en automne, le taux de chômage a passé à nouveau au-dessous de la barre des 6% et s'est fixé à 5.9% en décembre. Ce dernier mouvement allait en sens contraire de ce qui était observé au niveau suisse. Le taux de chômage y a progressé pendant deux mois consécutifs et s'est établi à 2.8%.

Retour de l'inflation



L'inflation n'est plus un concept à reléguer au rang des mauvais souvenirs. Elle a progressivement repris de l'ampleur pour s'établir à 1.6%, entre décembre 2006 et décembre 2007. L'inflation est toutefois moins marquée à Genève que dans le reste du pays. Au niveau national elle a atteint les 2%. Les prix du mazout et de l'essence sont toujours un important facteur de renchérissement annuel. En les écartant du calcul, l'indice cantonal des prix à la consommation ne croîtrait que de 0.6% en un an. <



Concours sur internet

David Geiser a gagné le dernier concours BCGE Avantage service présenté sur le site internet de la banque. Il a reçu un bon d'achat d'une valeur de 5'000 francs des mains de Claudia Papadia, conseillère à la clientèle à l'agence de l'Île. Ce bon peut être échangé contre différents services bancaires. Le gagnant peut choisir de verser cette somme sur un compte BCGE Epargne, sur un compte de prévoyance de la banque ou acheter des parts de fonds BCGE ou Swisscanto. <



La BCGE modernise ses agences

Après les agences des Eaux-Vives, des Pâquis, de Palexpo, de Champel et du Grand-Saconnex, c'est au tour de l'agence principale de l'Île d'être modernisée. Ces transformations se font toutes avec le même objectif: valoriser le conseil et les prestations apportés par nos collaborateurs à la clientèle: plus de conseillers, davantage de salons de réception et un confort des locaux amélioré. Quant aux opérations courantes de caisse, aujourd'hui largement automatisées, elles sont facilitées et accélérées par l'installation de nouveaux appareils, dotés de services plus nombreux (change, monnaie, versements, retraits) et disponibles 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Les conseillers d'accueil sont à même d'en expliquer le fonctionnement aux clients qui en font la demande.

Symbole de cette évolution, les enseignes lumineuses sont mises au goût du jour. De 23 caractères, on passe à 4: les lettres BCGE remplacent progressivement le "Banque Cantonale de Genève", un gain en visibilité et en dynamisme.

Le 13 décembre, c'était au tour du siège de troquer sa vieille enseigne lumineuse pour une signalétique plus dynamique, mieux visible et moins gourmande en énergie. <



Le conseiller d'Etat François Longchamp (à gauche) et le président du conseil d'administration de la Banque Michel Mattacchini (à droite) inauguraient le 7 novembre, l'espace 24h de Palexpo...



... quatre semaines plus tard, et quelques centaines de mètres plus loin, l'agence du Grand-Saconnex vivait aussi sa cérémonie d'ouverture; le maire de la commune Elisabeth Böhler-Goodship (à droite), accompagnée du CEO de la Banque Blaise Goetschin (à gauche)...



... et le 9 janvier, c'était au tour de la dynamique équipe de Champel d'accueillir officiellement la clientèle.

LUNDI 12 NOVEMBRE 2007
TRIBUNE DE GENÈVE

RivesLac

Au service de la population et des entreprises locales

Réouverture d'une agence bancaire à Bellevue.

se veut au service des communes, de leurs habitants et des entreprises locales. Elle vient de ouvrir son agence de Bellevue entièrement rénovée et met l'accent sur l'accueil et le confort de ses clients, en toute confidentialité. Le 2 octobre, le maire, Daniel Fabbri, et son adjointe, Catherine Dusausquier, ont coupé le

ruban traditionnel, en présence de nombreux cadres bancaires et du président de la direction générale, Blaise Goetschin. Ce dernier a souligné à quel point l'agence Bellevue était importante, car elle est située à proximité de Genève et des organisations internationales, sur un site très fréquenté. C'est l'occasion de faire la connaissance de Vincenzo Castiglia, le nouveau gérant. Italien d'origine, il a passé sa maturité en langues et cultures à Salonta-

Crisa, dans le Jura vaudois, avant d'obtenir son diplôme de commerce à l'école Lenzie. Marc, père de deux enfants, d'est un passionné d'aviation, de formule 1 et de musique, « tous styles de musique, de Beethoven à la house music », comme il aime à le répéter. Il a travaillé pendant plus de dix ans à la Banque Cantonale Vaudoise et a rejoint celle de Genève en 2004. Vincenzo Castiglia et ses deux collaborateurs seront

heureux de vous accueillir pour toutes vos opérations bancaires dans des salons modernes et discrets faits en bois de patte. Les heures d'ouverture sont les suivantes: du lundi au vendredi de 8 h 15 à 12 h 45 et de 14 h 15 à 16 h 30. En outre, l'agence dispose d'un distributeur de billets en francs suisses et en euros accessible 24 heures sur 24 et d'une salle des coffres hautement sécurisée.



Vincenzo Castiglia, nouveau gérant. JEAN-PIERRE ABELI

Jean-Pierre Abel



Un tiers du pétrole mondial est revendu depuis Genève

L'importance de la place de Genève dans les transactions mondiales de matières premières vient d'être mise en évidence par la "Geneva Trading and Shipping Association (GTSA)". D'après les chiffres de ce regroupement de professionnels du négoce, dont la BCGE fait partie, 33% du pétrole brut mondial sont négociés à Genève; en ce qui concerne les exportations russes d'or noir, cette proportion atteint même les 75%. Les céréales ne sont pas en reste, puisque 30% des grains sont échangés dans la ville du bout du lac.

La BCGE est active dans le secteur depuis 10 ans. Actuellement une équipe de 34 personnes intervient dans le financement du négoce de matières premières et propose ses services et financement aux quelque 300 entreprises de trading établies à Genève.

La BCGE est membre fondatrice du GTSA. <



Les PME et les indépendants ont désormais leur centre opérationnel au cœur de la cité

Fidèle à sa volonté historique de favoriser le développement de l'économie genevoise et de la région, la BCGE a créé une structure entièrement dédiée aux PME, indépendants et professions libérales. Elle met à leur disposition des locaux bénéficiant d'un cadre propice à un échange de qualité, répondant ainsi d'une manière hautement professionnelle aux exigences des entrepreneurs du bassin lémanique.

Inauguré le 4 février 2008, le centre PME et indépendants concentre son expertise de conseil dans une arcade du 17, quai de l'Île, à proximité immédiate de l'agence située au siège de la banque. Composé d'une dizaine de gestionnaires experts dans le domaine des financements aux petites et moyennes entreprises, le centre est dirigé par Christophe Chevassus, membre adjoint de la direction, qui a conduit précédemment et avec succès l'agence de Lancy-Centre.

Structure innovante

La BCGE entretient des relations commerciales avec près de 10'000 PME et indépendants, soit un peu plus de la moitié de celles établies dans le canton. Elles ont désormais à leur disposition un point de contact bancaire central qui leur est entièrement destiné. La BCGE démontre ainsi sa volonté de vouloir ancrer encore plus significativement son soutien au développement de l'économie genevoise, avec des solutions visant à optimiser, financer et protéger les activités des entrepreneurs, ceci en ligne avec la stratégie poursuivie par ces derniers. Afin de vérifier que les solutions répondent concrètement aux attentes exprimées, Christophe Chevassus et ses gestionnaires se déplacent aussi dans les entreprises, ce qui permet de renforcer le partenariat.

En lien étroit avec le réseau d'agences

Le pivot de la relation globale entre la PME et sa banque reste en mains de l'agence auprès de laquelle l'entrepreneur se rend habituellement. Les experts du centre PME et indépendants interviennent ponctuellement, dès lors qu'un besoin spécifique en financement est exprimé. Ils sont les interlocuteurs privilégiés du conseiller pour les demandes de crédits commerciaux, hypothécaires ou de leasing. Chaque prestation est adaptée aux besoins spécifiques du domaine professionnel concerné. Les spécialistes de la BCGE peuvent également être questionnés sur d'autres domaines, par exemple en matière de planification financière personnelle ou de prévoyance professionnelle. Un accompagnement est aussi proposé dans le cadre de la création d'entreprise, notamment par l'intermédiaire de partenariats avec les organismes de soutien à la création d'entreprises. <

Sandra Riedo

La BCGE et le Private Banking: le succès résistant d'une approche originale

Andrew Gilbert a pris la direction de la division Private Banking au mois de juillet dernier. Il nous parle des raisons du succès d'une approche originale.

La BCGE a opéré un *comeback* très remarqué dans le domaine de la gestion privée. Comment l'expliquez-vous?

L'image globale de la BCGE dans cette activité s'est transformée durant ces dernières années et la philosophie d'investissement de notre groupe y est pour beaucoup. Elle est incarnée par une marque, désormais bien connue sur la place, le BCGE Best of. Depuis son lancement il y a six ans, le concept de ce mandat de gestion a pleinement fait ses preuves grâce à son architecture ouverte intégrale, basée sur le choix rigoureux de produits performants et simples à comprendre. Notre but premier est la préservation du capital par une politique d'investissement plutôt conservatrice, réalisée sur la durée, en moyenne sept ans, et excluant les *hedge funds* et les produits structurés, sauf demande expresse du client. A titre d'exemple, nos portefeuilles ne sont pas exposés à la crise américaine des crédits hypothécaires, le *subprime*.

Dans un marché surbanarisé, comment la BCGE se différencie-t-elle de la concurrence?

Nous mesurant à 150 concurrents de l'élite mondiale, nous avons focalisé notre activité sur les fortunes dites à taille humaine. La première différenciation tient à notre philosophie d'investissement citée plus haut, qui repose sur un pilier technique très solide et un pilier éthique fondamental: le choix des seuls produits véritablement conformes aux intérêts du client. La BCGE se différencie également par le rayonnement attaché à son nom, ainsi que par sa capacité à proposer aux clients une offre globale et une politique de positionnement claire. L'originalité de nos produits, l'image de sérieux croissante des banques cantonales à l'étranger, le centre de décision à Genève, la *success story* de la transformation de la BCGE, la note A- de l'agence Standard & Poor's sont des atouts très convaincants.

Quels sont vos objectifs de développement à moyen terme?

Nous axons notre stratégie sur le travail de terrain et nous nous concentrons sur une dynamisation de l'équipe et de ses activités. Dans le but de conquérir de nouveaux clients, nous allons engager six gestionnaires supplémentaires. Nous les choisirons sur des critères de culture d'entreprise et de qualité de relations avec le tissu socio-économique genevois, et non sur les fonds qu'ils seraient susceptibles de nous apporter.

Sur le plan géographique, nous avons choisi de mobiliser nos forces sur la croissance des affaires à Genève, en Suisse et sur quelques marchés ciblés à l'étranger. La banque s'intéresse principalement à l'Europe, la Turquie, Israël et les pays du Golfe. Pour ce faire, il s'agit surtout d'accélérer le processus visant à faire connaître les produits BCGE, en créant un réseau d'ambassadeurs de clients satisfaits. <

Propos recueillis par Marie-Christine Lang

Formé à l'école du marketing

Titulaire d'une licence en politique et histoire de l'Université de Kent à Canterbury, Andrew Gilbert a travaillé durant de nombreuses années dans les domaines du marketing et de la planification stratégique, d'abord chez Procter & Gamble, puis chez Serono. C'est en 2002 qu'Andrew Gilbert rejoint la BCGE, où il contribue à de nombreux projets stratégiques dans le domaine de la gestion, du marketing et de l'amélioration du conseil.

A partir de 2006, il dirige le secteur formé des agences des Trois-Chêne, Eaux-Vives, Florissant, Champel et Vézenaz. En juillet 2007, il prend les rênes de la division Private Banking.



*Andrew Gilbert,
responsable du Private Banking*

La BCGE renforce son pôle d'Asset management

La Banque Cantonale de Genève et sa filiale à 100% Synchrony Asset Management rassembleront, ces prochaines semaines, leur expertise sous une seule bannière dénommée "BCGE Asset management".

Les activités de gestion institutionnelle de Synchrony Asset Management, ainsi que les études financières et la gestion centralisée de la BCGE seront réunies.

La nouvelle entité disposera d'une puissance analytique et commerciale concentrée qui mettra en valeur, à une plus grande échelle, le positionnement stratégique de la BCGE dans ce domaine. La masse d'actifs sous gestion de Synchrony Asset management se monte actuellement à 6.5 milliards de francs, dont 4.5 sous mandats discrétionnaires. Tous les collaborateurs de la filiale seront intégrés à la maison mère.

BCGE Asset Management intégrera également les fonds de placement en actions, obligations et d'allocations d'actifs de Synchrony, qui seront progressivement rebaptisés sous l'égide de la BCGE. La nouvelle entité sera constituée en un département au sein de la division financière de la maison mère et sera placée sous la responsabilité de Constantino Cancela, directeur général de Synchrony Asset Management depuis 2004. Ce département comptera ainsi 27 collaborateurs. <

Le nombre de mandats BCGE Best of dépasse la barre des 4'000

En novembre 2007, six ans après son lancement, le nombre des mandats de gestion BCGE Best of a dépassé les 4'000. Ce produit phare de la banque totalisait, en fin d'année, une fortune de 1,5 milliard de francs. <



Pierre Weiss, responsable des investissements conformes au développement durable

Les investissements s'inspirant des principes du développement durable présentent moins de risques

"Ne mange pas ton capital", ce simple précepte est une des bases de la finance.

En effet, une saine gestion financière requiert

tout bonnement que la consommation n'excède pas le rendement du capital, afin de préserver ce dernier. Les principes de développement durable veulent se conformer à cet axiome de base.

Cette règle n'est aujourd'hui pas respectée. "Les terriens consomment aujourd'hui les revenus en ressources naturelles correspondant à l'équivalent d'environ 1.2 planète", constate Pierre Weiss, le responsable des investissements conformes au développement durable à la BCGE. "Si tout le monde voulait vivre comme les Européens, l'équivalent de plus de 5 planètes serait nécessaire."

Une nouvelle façon d'épargner

L'épargnant peut contribuer à répondre à ce fantastique défi en plaçant son argent conformément aux principes du développement durable. "C'est une manière d'investir qui subordonne l'obtention d'une performance financière au respect de certaines valeurs, notamment humaines et éthiques", poursuit Pierre Weiss, dont l'équipe gère près de 300 millions de francs selon ces principes. Le gérant considère qu'une société est bien plus qu'une série de chiffres, de ratio et de bilans. C'est avant tout des femmes, des hommes, une réputation, un savoir-faire et des valeurs. Ces éléments-là font sa vraie richesse, son succès à long terme et ses bénéfices en sont la conséquence. Mais il ne faut pas être naïf. La première responsabilité d'une entreprise est avant tout d'assurer sa propre prospérité, sous peine de disparaître.

multiples interactions

L'entreprise est au centre d'une multitude d'interactions entre ses parties prenantes, ses *stakeholders*. Ces derniers ont tous des attentes spécifiques, fondamentalement égoïstes et largement contradictoires à court terme. Les consommateurs, par exemple, veulent payer moins cher alors que les employés veulent des salaires plus élevés. Comme il faut bien trouver l'argent quelque part, le dirigeant d'entreprise doit trouver un juste milieu. Toutefois, ces intérêts contradictoires convergent à long terme. Il est donc essentiel de maintenir un équilibre permettant aux sociétés de se développer sans qu'aucun de leurs partenaires ne se sente frustré au profit d'un autre.

Excessive tyrannie des résultats trimestriels

Actuellement, il existe une vive pression sur les entreprises pour qu'elles pensent avant tout à leurs actionnaires. Elle est particulièrement visible sur celles qui n'atteignent pas les objectifs des analystes financiers: elles reculent fortement en bourse. "C'est insensé. En quoi un seul mauvais trimestre changerait-il la valeur d'une société?", s'insurge Pierre Weiss.

Le gérant rencontre presque chaque semaine des responsables de firmes. Il constate que la grande majorité d'entre eux sont parfaitement conscients du danger que représente cette obsession de la performance à court terme. "Ces dirigeants raisonnent en termes de risques et ils ont raison", estime le gérant. Ainsi, les investissements conformes aux principes du développement durable sont moins axés sur le court terme et donc moins risqués que les autres.

Cette dimension du risque prend plus d'importance avec le développement du principe du pollueur-payeur, principe qui se développera aussi dans les marchés émergents. Les sociétés qui s'y sont préparées seront les mieux armées pour lutter contre la concurrence. <

Olivier Scharrer

Cinq à dix pour cent du produit mondial sont dévolus aux activités financières

Les sommes impliquées dans les transactions financières équivalaient, en 2005, à 70 fois le produit annuel mondial. Cette proportion illustre la vulnérabilité de l'économie face aux turbulences des marchés. Le 30 octobre dernier, le professeur Paul Dembinski brossait le tableau du poids de la financiarisation dans l'économie. Il s'exprimait lors d'une conférence publique organisée par la BCGE dans les salons de la rue Bartholoni, à Plainpalais.



Paul Dembinski
Professeur à l'Université de Fribourg

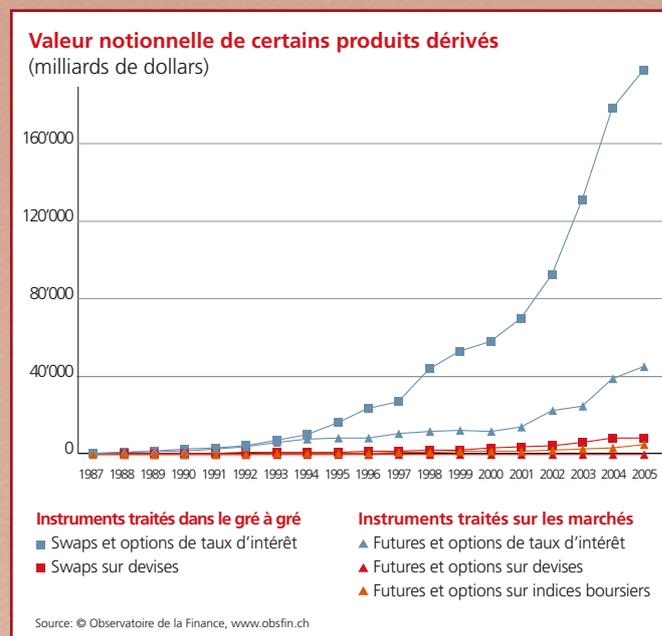
Dans le passé, la relation de financement se comprenait comme la participation de la part de l'investisseur à un projet, même si cette participation pouvait n'être que temporaire. "Cette dimension est aujourd'hui devenue secondaire", explique Paul Dembinski, professeur à l'Université de Fribourg. La relation de financement a été progressivement remplacée, ces 30 dernières années, par l'idée de risque et par les moyens disponibles pour en sortir. Mais ce dernier but est mis à mal par l'opacité de nombreux produits financiers traités hors marché.

Une demande obsédante de sécurité

Il arrive aussi que les professionnels initient une relation de crédit dans le seul but de pouvoir revendre le risque impliqué par cette relation. Aux Etats-Unis, cela a donné naissance aux prêts hypothécaires accordés à des débiteurs risqués, les *subprimes*. Parallèlement, les banques gagnent de plus en plus d'argent grâce aux commissions, au détriment des revenus issus des marges de crédit. Ces mouvements accompagnent l'importance croissante de la finance face au reste de l'économie: 5% à 10% du produit mondial sont dévolus aux activités financières.

Avant la crise des *subprimes*, l'hypothèse dominante tablait sur le fait qu'une sortie – une vente – de chaque risque serait toujours possible: "L'idée que tout puisse s'arrêter n'était simplement pas dans les manuels", lance le professeur. Les modèles utilisés escomptaient une vente des positions les plus risquées en trois ou quatre jours; une période si courte n'était clairement plus possible dans la seconde moitié de 2007. Ce nouveau facteur de risque s'ajoute aux contraintes propres aux investissements institutionnels. Depuis 30 ou 40 ans, on a assisté à une collectivisation de l'épargne par l'intermédiaire des caisses de pension et des assurances. Cela implique des exigences nouvelles, "une demande obsédante de sécurité" et "des rendements harmonieux": les pertes sont interdites aux gérants de ces portefeuilles. Ils doivent aussi obtenir, chaque année, un rendement supérieur à celui de l'année précédente. A ce propos, l'ancien patron de la Réserve fédérale américaine, Alan Greenspan, parlait déjà, en juillet 2002, d'avidité contagieuse, *l'infectious greed*.

Les swaps et options de taux d'intérêt ont connu la plus forte progression des encours



Les banques centrales ont une longueur d'avance

Les banques centrales ont l'air sincères quand elles affirment viser une inflation nulle et elles sont largement apolitiques. Leur attitude a contredit ces principes. "Les robinets du crédit ont été ouverts de manière généreuse, voire, dans le cas de la banque centrale britannique, très généreuse."

Ce comportement laisse deviner une économie mondiale gravement menacée par la crise des *subprimes*; nettement plus que ce qu'admettent les autorités. "Selon toute vraisemblance, les banquiers centraux en savent beaucoup plus que nous, constate Paul Dembinski, et ils agissent en conséquence." <

Olivier Schaerrer



L'humour participe à la coupe de Noël

Le 16 décembre dernier, près de 600 nageurs se sont jetés dans l'eau froide depuis le Jardin Anglais pour la traditionnelle coupe de Noël. L'humour a pris part aussi à cette traditionnelle course, qui s'est disputée pour la septième fois; plus d'un quart des participants ont choisi de nager les 250 mètres de l'épreuve en tenue plus ou moins originale. <



La salle des marchés de la BCGE a dû racheter des fonds en actions américaines.

Les marchés d'actions n'ont jamais été aussi avantageux depuis plusieurs dizaines d'années...

Le risque est devenu le leitmotiv du monde de l'investissement.

Il ne doit toutefois pas occulter l'attrait des placements en actions.

Constantino Cancela, responsable des investissements du groupe BCGE

et Jean-Luc Lederrey, chef des Etudes financières, décortiquent la

politique de placement de la banque. *Entretien.*

Suite aux turbulences boursières de ce début d'année, avez-vous modifié la politique de placement de la banque?

Jean-Luc Lederrey: Nous avons décidé de maintenir l'allocation des actifs telle qu'elle avait été fixée en décembre. Nous gardons une allocation neutre pour la part des actions, soit 20% dans un mandat défensif, 40% dans un mandat équilibré et 60% pour un mandat dynamique. Depuis le début de l'année, en raison de la chute des marchés, la proportion effective d'actions dans les portefeuilles de nos clients a reculé par rapport aux bornes fixées dans la stratégie de la banque. La baisse des cours a créé des occasions d'achat. Le comité de stratégie d'investissement de la BCGE a décidé de procéder par étapes à un rééquilibrage des portefeuilles en direction des bornes d'allocations de la stratégie, en rachetant progressivement des actions.

Sur quel scénario se basent ces décisions?

Jean-Luc Lederrey: Nous avons revu nos hypothèses à la baisse. L'année 2008 s'annonce plus difficile que ce que nous prévoyions il y a quelques semaines. La probabilité d'une récession a fortement augmenté aux Etats-Unis et les perspectives de croissance économique se sont également affaiblies en Europe. L'expansion économique ralentira aussi dans les pays émergents. La crise immobilière américaine et la crise financière internationale continueront d'exercer leurs effets négatifs sur l'économie mondiale durant la majeure partie de l'année. Mais nous jugeons peu probable un scénario-catastrophe, à savoir une récession mondiale suivie d'une période prolongée de déflation et de recul de l'activité économique. Une récession aux Etats-Unis devrait être de courte durée et relativement peu profonde. La croissance reste soutenue dans les pays émergents. En dehors des banques qui doivent "digérer" les effets de la crise du crédit née aux Etats-Unis, la situation financière des entreprises reste généralement saine et un effondrement des profits est peu probable. Les liquidités monétaires sont très abondantes et les banques centrales s'emploient à relancer l'économie par des politiques monétaires très stimulantes. Les taux d'intérêt vont encore baisser et nous attendons une détente des prix du pétrole et des matières premières en 2008. Dans ce contexte, 2009 devrait être une année de reprise modérée. Les marchés des actions, qui anticipent actuellement une évolution extrêmement négative de l'économie et des profits



Performances des mandats BCGE Best of en 2007

| Devises | | Défensif | Equilibré | Dynamique | World Equity* |
|------------|----------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|
| CHF | BCGE Best of Indice | +2.48% +2.06% | +4.15% +1.96% | +5.76% +1.77% | +7.50% +1.40% |
| EUR | BCGE Best of Indice | +2.36% +2.77% | +3.24% +1.72% | +4.27% +0.60% | +4.18% -0.91% |
| USD | BCGE Best of Indice | +6.73% +9.32% | +8.38% +9.15% | +9.74% +8.88% | +10.19% +8.20% |
| GBP | BCGE Best of Indice | +5.22% +7.39% | +6.61% +7.40% | +7.41% +7.33% | +7.57% +7.09% |

BCGE Best of : performances moyennes pondérées nettes, taxes et frais inclus.

* Performances pro-forma.

des sociétés, devraient rebondir durant les prochains mois et pourraient terminer l'année sur une note positive par rapport aux niveaux extrêmement déprimés que nous observons aujourd'hui.

Pendant un an, vous aviez couvert le risque du dollar. Vous avez renoncé à poursuivre cette politique, pourquoi?

Jean-Luc Lederrey: Après la forte baisse de 2007, le dollar a atteint le plancher que nous avions projeté. Cette année, il devrait passer par une phase de consolidation, voire par un rebond modéré. Mais cela n'est que temporaire; à plus long terme le dollar reste dans un mouvement baissier.

Constantino Cancela: Couvrir un risque est aussi un risque actif. Une saine politique de gestion prescrit que l'on ne recoure à une couverture que quand le danger de baisse est supérieur à 10%. Nous ne craignons pas un tel événement pour le dollar cette année, le billet vert ne devrait pas s'effondrer.

Pour quelles raisons avez-vous renforcé la part en actions américaines?

Constantino Cancela: Nous avons fait un pari très marqué en faveur des actions européennes. L'hypothèse, qui s'est vérifiée, était que l'économie européenne était plus forte que l'économie américaine. Cela s'est reporté sur les entreprises; depuis deux ans, les titres européens progressent mieux que les américains. Notre pari était aussi un moyen de diminuer l'impact du dollar sur les portefeuilles. Notre préférence pour les marchés européens subsiste. Ce qui change, c'est l'ampleur de cette préférence, elle est un peu moins importante qu'avant.

Jean-Luc Lederrey: Les actions européennes restent moins chères que les actions américaines, en dépit de leur surperformance de ces deux dernières années. Le multiple moyen des bénéfiques pour l'année en cours des premières est de l'ordre de 12 fois,

contre 16 fois pour les secondes. Pourtant, les sociétés européennes sont aussi bien placées, voire mieux placées, que les entreprises américaines, en termes de rentabilité, de marges ou de perspectives bénéficiaires.

Comment cela se traduit-il dans un portefeuille en francs au profil de risque équilibré?

Jean-Luc Lederrey: 18%, dont 6% pour la Suisse, sont investis en actions européennes et 14% en actions américaines, par l'intermédiaire de fonds.

Vous maintenez une part en actions égale à celle d'une politique de placement neutre. Pourquoi une telle indulgence?

Constantino Cancela: La santé des entreprises n'a jamais été aussi bonne que maintenant. Elles ont, ces dernières années, accumulé d'importants surplus financiers qui leur permettent d'affronter des temps difficiles. Il est vrai que les bénéfiques pourraient reculer légèrement en 2008, mais il ne devrait pas y avoir un effondrement de ces derniers. Les multiples des bénéfiques sont dans la moyenne de ces 20 dernières années, mais ces mêmes multiples sont historiquement très avantageux en termes relatifs. En effet, si l'on compare le rendement des bénéfiques, qui se calcule en prenant l'inverse du multiple (ndlr: soit dans le cas des actions européennes, si l'on divise 1 par 12, ce qui donne 8,3%), on obtient un rendement moyen très nettement supérieur à celui des obligations gouvernementales. L'écart entre les deux n'a pas été aussi élevé depuis très longtemps.

Jean-Luc Lederrey: Cet écart de rendement en faveur des actions s'est accentué depuis le début de l'année, avec la baisse des bourses et le recul des rendements obligataires. <

Propos recueillis par Olivier Scharrer





Les banques engagent des spécialistes des contacts avec la clientèle

Les postes de front, directement en contact avec la clientèle, sont les plus recherchés par les banques établies à Genève, révèle la dernière enquête annuelle menée par la Fondation Genève Place Financière.

Cent trente-trois établissements ont répondu à ce sondage publié en octobre dernier; ses résultats sont accessibles sur internet. Les établissements de plus de 50 personnes renforcent également leurs services *corporate*, soit les départements de contrôle risques, d'audit, de *compliance*, etc. < www.geneve-finance.ch



Le plus grand bâtiment en bois du pays se trouve à Chêne-Bourg

Le Cycle d'orientation de la Seymaz vient d'être inauguré.

Utilisant largement le bois, il durera aussi longtemps qu'une construction en béton.

Un quart d'heure avant de monter sur scène, deux choristes en viennent aux mains. Mais qui sont donc ces artistes qui se battent au lieu de se concentrer sur leur partition? Dans quelques minutes ils se présenteront devant deux conseillers d'Etat. Les deux adolescents vont chanter, avec plus de 100 de leurs camarades et un orchestre d'une dizaine de musiciens, l'hymne de leur nouvelle école; c'est l'inauguration officielle du Cycle d'orientation de la Seymaz, à Chêne-Bourg, à côté de Belle-Idée.

Le démontage est déjà prévu

De telles inaugurations sont rares, pendant une génération, de 1976 à 2003, aucun nouveau cycle n'avait été mis en service, mais l'édifice l'est plus encore. "Vous avez là le plus grand bâtiment en bois de Suisse", faisait remarquer, aux concepteurs du projet, un représentant de ce matériau. Ces derniers se défendent d'avoir cherché à établir un record.

Au début ils avaient pensé au béton. "Puis la solution du bois s'est imposée toute seule", explique Roland Mantilleri, un des trois associés d'EDMS, un bureau d'ingénieur genevois qui fait partie du *pool* de mandataires. Le développement durable caractérise le bâtiment. Le toit est couvert d'herbe, avec un système de rétention des eaux de pluie. Elles alimentent, par exemple, l'arrosage extérieur. "Toutes les poutres sont assemblées au moyen de broches et plaques métalliques", confie Nicolas Senggen, un autre associé d'EDMS. Ainsi, quand il s'agira de démolir le bâtiment, la réutilisation ou la combustion du bois sera plus facile. La terre végétale qui a été enlevée pour faire place à la construction a été redéposée sur le toit. Résultat: une épaisse couche de 30 centimètres le recouvre, contrairement aux toits végétalisés plus classiques, qui ne comptent souvent que quelques centimètres d'épaisseur de matériaux amenés de l'extérieur.



“Nous avons limité au maximum les transports, il n’y a pratiquement eu aucun déblai, remarque Roland Mantilleri. Cela a un sens écologique et économique.” Se débarrasser d’un mètre cube de terre coûte aujourd’hui 45 francs.

Trois mille cinq cents sapins

L'équivalent de 3'500 sapins a été utilisé pour la construction. “Ce grand Pinocchio”, selon les termes de Nicola Maeder, un des 3 architectes, est un édifice sur deux niveaux qui s’inscrit dans une surface presque carrée. Son plus grand côté fait 112 mètres de long. Les 6'000 mètres cubes de bois nécessaires correspondent à seulement 12 heures de croissance de la forêt suisse. A l’intérieur du cycle, l’impression de bois domine, ce matériau a notamment été choisi pour ses “capacités d’apaisement”, relève Nicola Maeder.

“Ces cloisons ont été réalisées sur mesure”, confie l’ingénieur Roland Mantilleri, en tapotant sur un mur clair. De 16 centimètres d’épaisseur, il est composé de 5 panneaux de bois collés les uns à côté des autres. Ces cloisons sont porteuses et servent de contreventement; elles contribuent à la stabilité du bâtiment. Les cloisons à ossature en bois ont été évitées au profit de ce système. L’importante épaisseur, également présente dans les planchers en chêne, devrait permettre au bâtiment de ne pas trop souffrir des “dégradations légères”, les constructeurs ont voulu éviter tout ce qui est fragile. Dans ce même ordre d’idée, les recoins ont été proscrits. Il ne faut pas faciliter les bêtises.

Les couloirs sont généreux, certains font huit mètres de large, le bâtiment compte 7 patios. “Les effectifs seront situés entre 650 et 700 élèves, explique le conseiller d’Etat Charles Beer. Ce nombre de 700 élèves est propice à l’enseignement, c’est à peu près la norme en Europe.”

Le style “chalet” est proscrit

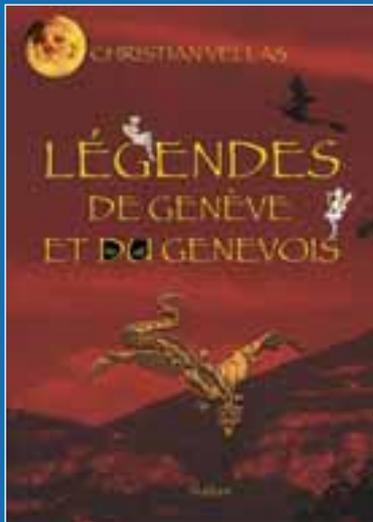
Le bois massif est plus coûteux que la brique ou le béton, “mais si l’on tient compte de l’ensemble, cela revient moins cher”, lance Roland Mantilleri. En effet, le doublage des parois des couloirs n’est pas nécessaire, ce qui réduit le prix de revient d’autant. Le bois n’a été traité que contre les champignons, “il est pratiquement brut”, mais le style chalet a été soigneusement évité, les murs apparaissent presque unis. “Nous sommes allés dans les scieries de Suisse centrale pour choisir le style de matériaux qu’elles peuvent livrer. Nous voulions un aspect moderne”, remarque Nicolas Senggen. Les morceaux encombrés de nœuds restent bien cachés à l’intérieur des cloisons.

Un écrin en verre

“C’est tout en verre et en métal, comme dans un immeuble de bureaux”, remarque une cycliste pressée qui passe devant le cycle de la Seymaz tous les jours. “Nous utilisons les matériaux pour leurs avantages propres, rétorque Nicolas Senggen. La salle de gymnastique est surmontée d’une poutre métallique. Nous avons préféré l’acier, plutôt que de tricher avec du bois renforcé. Cela n’aurait pas eu de sens.”

“En tant qu’ingénieur du bois, je suis fier de présenter un bâtiment qui n’a pas un mètre carré de bois à l’extérieur. Il est protégé à 100% par un écrin de verre.” Là encore, cela permet d’éviter les traitements extérieurs. Cette enveloppe devrait permettre au bâtiment de résister aussi longtemps qu’un immeuble en béton. “On compte généralement avec une durée d’amortissement de 50 ans”, relève William Meleshko, un des deux autres architectes, mais le bâtiment pourra tenir plus longtemps. <

Olivier Schaerrer



Plongez avec délice dans les légendes de Genève et du Genevois

Les anneaux du déluge sont-ils vraiment accrochés dans les parois rocheuses du Salève? La Dame Blanche erre-t-elle toujours dans les ruines du château de Rouelbeau, près de Meinier? Et dans quel but le géant Gargantua a-t-il creusé le Léman? Un ancien chef d'édition de la *Tribune de Genève*, Christian Vellas, est fasciné par les légendes qui tournent autour de ces mystérieuses questions. Il vient de publier un livre recueillant une quarantaine de contes* que l'on se transmet depuis des siècles entre Genève et le Genevois français.

L'auteur, originaire de Nîmes et fin connaisseur de la région genevoise, a publié notamment plusieurs livres sur la vieille-ville de Genève et un ouvrage référence sur les villages et la campagne du canton. <

*Christian Vellas, "Légendes de Genève et du Genevois". Editions Slatkine 2007

La Revue économique et sociale, un trait d'union entre la théorie et l'action

Créée au début des années 40 par la Société d'études économiques et sociales, la *Revue économique et sociale*, un bulletin trimestriel, constitue l'une des liaisons privilégiées en Suisse romande entre théoriciens et chercheurs d'une part, et praticiens et décideurs de l'économie, de l'autre. Sa dernière édition reprend certains thèmes développés lors des rencontres BCGE L'essentiel de la Finance du mois de septembre 2007. Pour en savoir davantage sur la revue, nous avons donné la parole au professeur Alain Max Guénette, l'un de ses deux rédacteurs responsables.

Quand et pourquoi la Société d'études économiques et sociales a-t-elle décidé de créer la revue?

Elle a été créée entre 1942 et 1943 pour alimenter le débat économique et social en proposant des articles de chercheurs et de professionnels sur des questions d'actualité.

Quel est l'esprit de la revue?

L'esprit de la revue est de constituer un espace pour que, sur des sujets d'actualité, les lecteurs disposent du point de vue informé et rigoureux de personnalités du monde académique ou du monde économique et politique. Il existe des revues purement scientifiques dans lesquelles des chercheurs présentent leurs résultats sans que ces sujets ne soient nécessairement ancrés dans des questions quotidiennes. On trouve, à l'autre extrême, les journaux économiques ou généralistes dans lesquels les articles sont courts et la plupart du temps factuels et pris dans des contraintes de temps et de place qui ne leur laissent que peu d'opportunités pour construire un point de vue critique et réflexif. Notre revue veut donner aux contributeurs la possibilité de donner un point de vue personnel sur 5 à 15 pages, leur permettant de développer leur problématique de manière, si ce n'est exhaustive, du moins posée et argumentée. Ceci rend alors les questions d'actualité davantage compréhensibles et surtout cela permet aux lecteurs de se confronter à des points de vue structurés et documentés.

Quel est l'apport des gens de terrain dans le comité de direction de la Société d'études économiques et sociales?

Ils ont un rôle de force de proposition de sujets pour les dossiers de la revue. Ils sont en grande partie garants de la pertinence des sujets traités en témoignant, par leur expérience, des questions d'actualité autour desquelles le comité se charge ensuite de mobiliser des contributeurs adéquats.

L'un des deux dossiers de votre dernière livraison traite des enjeux de la ville, pourquoi ce choix?

La "métropolisation" de la Suisse (en particulier l'influence croissante de Zurich), l'équilibre ville-campagne, la gestion des collectivités locales et le maintien du lien social au sein des villes et des banlieues difficiles constituaient pour nous un sujet particulièrement sensible et de grande actualité. Il interroge même le concept de fédéralisme à la Suisse quand des villes comme Zurich deviennent extraordinairement puissantes.

L'économie de la ville, ainsi que sa gestion, deviennent particulièrement complexes pour parvenir à un équilibre entre les villes de bureaux et les villes de vie. Cette notion d'équilibre irrigue le dossier de la revue comme le montrent deux des contributeurs, les professeurs Yvette Jaggi et Jean-Bernard Racine, qui insistent sur le fait que, si nos villes ont produit beaucoup "d'urbains", elles ont produit moins "d'urbanité". La question sociale et économique de la ville peut alors se construire autour de la nécessité de tenir ensemble ces deux dimensions. Le précédent numéro de la revue portait sur la réforme de la TVA et a été adressé à tous les parlementaires à l'occasion du débat sur cette réforme. Il a fait l'objet de comptes rendus dans les media comme la dernière émission du *Grand Huit* sur la TSR. <

Marie-Christine Lang



Si vous souhaitez vous abonner à la *Revue économique et sociale*, veuillez contacter le secrétariat de l'Association:

Société d'études économiques et sociales
Bâtiment des Facultés des Sciences Humaines 1
Université de Lausanne
CH - 1015 LAUSANNE-DORIGNY
Téléphone: +41(0)21 691 53 47
Fax: +41(0)21 692 33 85
E-mail: InfoSEES@unil.ch

Jacqueline Dumur-Fischer, une artiste-peintre genevoise généreuse et passionnée par son art

Née à Genève, où elle vit et travaille, l'artiste-peintre Jacqueline Dumur-Fischer expose ses œuvres jusqu'au 25 avril 2008 dans les salons du Private Banking, au siège de la Banque Cantonale de Genève, au quai de l'Île 17.



Jacqueline Dumur-Fischer

Jacqueline Dumur-Fischer, dans quelles circonstances avez-vous commencé à peindre?

J'ai toujours été très attentive et réceptive aux signes de la vie et je crois pouvoir dire que la vie m'a guidée vers la peinture. Au début, j'ai pris des cours avec le professeur René Guinand. Je vivais et travaillais à l'époque dans ce qui fût l'atelier du peintre genevois Léon-Gaud, aux Eaux-Vives, un endroit unique et tout à fait incroyable qui n'existe malheureusement plus. Très curieuse et passionnée par la matière, j'ai réalisé durant 15 ans des expérimentations avec un ami chimiste et nous avons développé ensemble une laque de synthèse. Ce procédé m'a permis de réaliser de nombreuses grandes œuvres de commande dans plusieurs immeubles genevois. Compte tenu des contraintes, je suis ensuite revenue à la peinture à l'huile, qui est de loin le

procédé le plus riche permettant de travailler sur la matière. La première fois que j'ai montré mes tableaux, je ne m'attendais pas à une telle réaction positive de la part du public. Ce fut une très grande surprise pour moi et j'ai dû apprendre de façon très rapide à me séparer de mes œuvres.

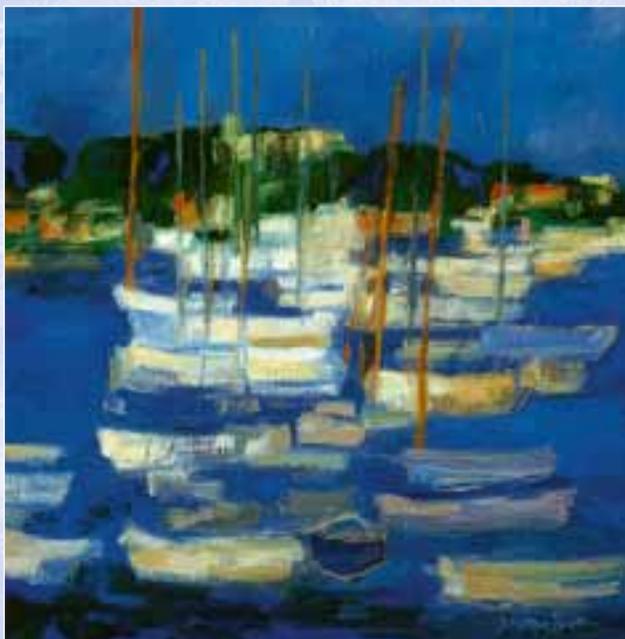
Dans quelles conditions peignez-vous?

L'inspiration ne correspond pas au fait d'être en forme ou pas. L'inspiration vient quand je me promène, à l'affût d'éléments souvent ignorés. Les paysages que je préfère sont la campagne genevoise et la côte vaudoise: tout est là, près de moi. Je travaille avec mon carnet de croquis à l'extérieur avant de recréer dans mon atelier.

Quelle est votre relation avec la peinture?

C'est un luxe de peindre, pas besoin de voyager, ni d'acheter des choses. La main est l'instrument et on apprend à regarder. J'adore peindre, je peins tout le temps et, ce faisant, j'ai l'impression de me faire des cadeaux. Je détruis beaucoup: peindre signifie aller de l'avant. Et puis, le plaisir de partager et non garder pour soi. En art, il ne faut pas faire ce que l'on sait mais ce que l'on voit. Avoir une grande discipline et aimer la solitude. La peinture n'est jamais finie, on est transporté dans un autre univers. <

Propos recueillis par
Marie-Christine Lang



Corsier port, une huile sur toile
de 50 x 50 cm

Impressum

Editeur

Banque Cantonale de Genève

Coordination

Olivier Scharrer
(olivier.scharrer@bcge.ch)
Fabienne Mourgue d'Algue
(fabienne.mourgue.d'algue@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 31 85
dialogue@bcge.ch

Tirage

17'000 exemplaires

Création, réalisation graphique et photolitho

The Magic Pencil SA

Impression

ATAR Roto Presse SA, Genève

Copyright

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

Photographies et illustrations

Jean-Pierre Abel, Patrice Moullet, Greg
Dufeil, Philippe van Woerden, Thierry Parel,
Olivier Zimmermann, Pascale Grandchamp,
Fred Merz, ©Photothèque du CICR (DR)
pour la couverture

"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

Signature de la première
Convention de Genève dans
la salle de l'Alabama à l'Hôtel
de Ville, le 22 août 1864.
Tableau du peintre français
Charles Armand-Dumaresq.

Vos contacts à la Banque Cantonale de Genève pour une vaste palette de solutions

Particuliers

Services bancaires quotidiens
Gestion de l'épargne
Financement du logement
Gestion de patrimoines
Financement d'appui

Entreprises

Financement d'entreprises et gestion de la trésorerie
Financement de l'immobilier et de la construction
Financement et gestion des collectivités publiques
Financement du négoce international
Conseil aux entreprises
Services et marchés financiers
Asset management

Filiales

Financement
Gestion de patrimoines BCGE France
Lyon: +33 (0) 4 72 07 31 50
Annecy: +33 (0) 4 50 66 03 06
Gestion de patrimoines Anker Bank
Zurich: +44 (0)44 224 65 65
Lausanne: +44 (0)21 321 07 07
Genève: +44 (0)22 312 03 12
Lugano: +44 (0)91 985 90 50

23 agences et 3 espaces 24 heures à votre service

Bellevue Route de Lausanne 329

Bernex Rue de Bernex 284

Carouge Marché Rue Saint-Victor 39
fermée pour cause de travaux jusqu'au 31.03.2008

Carouge Rondeau Rue Ancienne 88

Champel Avenue de Champel 45

Délices Rue des Charmilles 1

Eaux-Vives Rue Versonnex 13

Florissant Route de Florissant 66

Grand-Lancy Place du 1^{er}-Août 1

Grand-Saconnex Route de Ferney 169

Hôpital Cantonal Espace 24h

Ile Quai de l'Ile 17

Jonction Boulevard Saint-Georges 2

Lancy-Centre Route de Chancy 67

Centre PME et indépendants Quai de l'Ile 17

Meyrin-Cité Rue De-Livron 19

Onex Avenue du Gros-Chêne 14

Palexpo Espace 24h

Pâquis Place de la Navigation 10

Plainpalais Rue de Carouge 22

Plan-les-Ouates Place des Aviateurs 5

Servette-Wendt Avenue Wendt 54

Trois-Chêne Rue de Genève 78

Vernier Route de Vernier 219

Versoix Route de Suisse 37

Vésenaz Route de Thonon 45-47

Agences ouvertes le samedi de 8h15 à 12h00

Ile Quai de l'Ile 17

Servette-Wendt Avenue Wendt 54

Trois-Chêne Rue de Genève 78

89 appareils automatiques de banquiers sur 37 sites



022 317 27 27
Hotline: 0800 55 57 59
info@bcge.ch
www.bcge.ch

