



dialogue

le magazine de la Banque Cantonale de Genève | printemps 2017

Adieu le digital et le *big data*...
Place à l'intelligence artificielle
et au *smart data* !

Route de la soie,
une formidable opportunité
pour stimuler les échanges

Synchrony All Caps CH,
un vrai fonds de conviction sur
le marché suisse des actions

UNE BANQUE QUI CIBLE LA PROTECTION DE VOTRE TEMPS LIBRE ET DE VOS AVOIRS.

Aux côtés des personnes et des familles,
avec attention, rigueur et réactivité.

- Private Banking
- Epargne sécurisée
- Prévoyance
- Planification patrimoniale
- Financements hypothécaires





Blaise Goetschin
CEO

Pourquoi confier la gestion de ses titres à une banque commerciale ?

La BCGE est par nature une banque commerciale. Sa raison d'être, sa mission, est de contribuer au développement de l'économie genevoise. Ce faisant, elle compte aujourd'hui plus de 18'500 personnes morales clientes. Elle réalise 67% de son chiffre d'affaires avec elles, soit les entreprises, les investisseurs institutionnels et les collectivités publiques.

Cette réalité contredit l'intuition du public qui conçoit plutôt une banque cantonale comme essentiellement constituée de petites agences collectant l'épargne locale et finançant les logements familiaux. Si cette activité originelle demeure significative, on relève toutefois l'importance de la place prise par les entreprises et les institutions dans le bilan de la BCGE : le groupe octroie actuellement un total de financements de 14.9 milliards de francs à ces acteurs de l'économie.

Le pôle entreprises et institutions de la banque est desservi par trois divisions du front, 383 collaborateurs, ainsi que des infrastructures organisationnelles et informatiques importantes en Suisse et à l'étranger. Ces métiers entraînent une connaissance interne très pointue de l'évolution conjoncturelle, de la transformation sectorielle et des perspectives individuelles des entreprises clientes. Ces métiers de banquiers d'entreprises (financements) ou d'affaires (fusion et acquisitions, *private equity*...) exigent une présence constante de nos professionnels sur le terrain, aux côtés des responsables et bien loin des bureaux... Le savoir-faire, la qualité des informations économiques et les méthodes d'analyse pour la décision de crédit ou la mesure des risques sont autant de compétences qui importent autant dans la manière de gérer un portefeuille de crédit ou une fortune mobilière.

La banque a considérablement fait croître et évoluer ses activités de gestion de patrimoine et de *private banking* ces dernières années. Sa ligne de conduite disciplinée, impliquant une philosophie de placement stricte et sélective, a convaincu nombre de clients et de prospects de lui octroyer des mandats de gestion. Mais une autre raison explique ce succès en *private banking* : la clientèle apprécie de plus en plus de confier la conduite de son portefeuille de titres à une banque de l'entreprise.

Nos analystes, en lieu et place de tirer des conclusions théoriques sur des amoncellements de chiffres du passé ou en perdant leur vue sur des écrans Bloomberg (gestion par le rétroviseur), visitent les ateliers industriels en Suisse, les installations portuaires ou ferroviaires à l'étranger, les cultures de soja au Brésil ou de café en Tanzanie. Ils s'entretiennent avec les managers et propriétaires de barages, de centres de stockage, de cliniques, d'aéroports, d'hôtels, de chaînes de commerces, de plateformes de *e-shopping*. Ils assistent aux assemblées générales, aux présentations et se renseignent sur la vie des sociétés sélectionnées dans les portefeuilles. Ils cherchent à connaître les dirigeants, leur style stratégique et leur profil dans les domaines de l'environnement et de l'éthique.

Sachant que plus de deux tiers de la performance d'un portefeuille de titres standard sera générée par les actions cotées ou le *private equity*, cette culture interne, cet état d'esprit d'une banque tournée vers l'entreprise fortifie la capacité de sélection de titres. Il y a analogie parfaite : pour les meilleurs experts de *corporate banking* (financement de l'entreprise), il n'y a aucun doute ; il y a de très bonnes et de bien moins bonnes entreprises et le choix opéré, après une longue analyse, va distinguer un portefeuille de crédits de haute qualité, d'un portefeuille d'engagements téméraire. La construction d'un portefeuille professionnel d'actions ne peut échapper à cet impératif. Evidence qui disqualifie, dans cette classe d'actifs au moins, la gestion indicielle, qui, indifféremment, donne un peu de crédit à chacun, à la star montante, comme au cancre de la classe...

Confier sa gestion de fortune individuelle, familiale ou institutionnelle à une banque commerciale a de nombreux avantages. C'est choisir une banque qui quotidiennement et sur le terrain répond aux exigences élevées des entreprises. C'est opter pour un établissement dans lequel la culture dominante de l'encadrement et des collaborateurs est marquée par une immersion dans les réalités de l'économie, et non une vision lointaine et intellectualisée du monde. C'est aussi choisir une philosophie d'investissement en prise sur l'économie réelle et sceptique à l'égard des formules toutes faites des algorithmes et autres *hedge funds*. Ces éléments ont permis aux mandats BCGE Best of de la banque d'obtenir la certification GIPS en février 2017, une reconnaissance de qualité de niveau international².

BCGE gère et administre aujourd'hui plus de 23 milliards d'actifs. Depuis plus de 15 ans, elle n'a pas enregistré de plainte sur la gestion de ses mandats ou produits de placement. Au contraire, ceux-ci ont très bien performé en comparaison avec d'autres gérants. Ce bilan positif doit beaucoup à l'âme commerciale de cette banque qui la délivre de la tentation spéculative...

¹ www.bcge.ch/philosophie-investissement-asset-management.

² Cette distinction atteste de l'application par les mandats BCGE Best of du cadre éthique défini par le CFA Institute en matière de calcul et de présentation des performances. Les normes GIPS® se sont imposées comme une référence dans le cadre des meilleures pratiques de l'industrie.

Sommaire

Cockpit de l'économie genevoise 2

Genève, culture et société
L'odorat, sens essentiel
et pourtant si méconnu 4

Genève, une entreprise genevoise
Atar, 120 ans au service de
la qualité et de l'innovation 6

Une commune en action : Corsier
Un nouvel écoquartier 8

Adieu le digital et le *big data*...
Place à l'intelligence artificielle
et au *smart data* ! 11

En bref 12

Finance et économie

Introduction de l'action nominative
unique suite à l'entrée en vigueur
des nouveaux statuts 15

Trois messages-clés de
la Banque Cantonale de Genève
pour 2017 16

Route de la soie, une formidable
opportunité pour stimuler les échanges 18

"Le profil économique de la Chine
a radicalement changé depuis 10 ans" 20

Planifier et structurer
un *management buy out* 21

Nouvelle hausse du bénéfice net
en 2016 pour la BCGE 22

Synchrony All Caps CH,
un vrai fonds de conviction sur
le marché suisse des actions 23

Focus sur une étude 24

Le livre à découvrir 24

Impressum

Editeur : Banque Cantonale de Genève, département

Communication et relations investisseurs.

Responsable : Hélène De Vos Vuadens.

Coordination : Olivier Schaeffer (olivier.schaeffer@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 : 18'500 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 : Alternative communication,

Getty Images, Shutterstock, Pierre-Yves Dhinaut,

Magic Pencil, Philippe Schiller, Boris Von Siebenthal,

Vukoja Goldinger & Tekhne, David Wagnière.

"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."



Cockpit de l'économie genevoise

Situation conjoncturelle de l'année en cours et prévisions

Prévisions

Macroéconomie	PIB		Inflation		Taux de chômage	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Suisse	1.4%	1.6%	0.5%	0.4%	3.4%	3.3%
Genève	0.9%	1.7%	0.6%	0.5%	5.5%	5.4%
Zone euro	1.6%	1.8%	1.7%	1.5%	8.8%	7.8%
Etats-Unis	2.3%	2.6%	2.6%	2.5%	4.6%	4.6%

Taux directeurs	3 mois	12 mois	18 mois
Suisse	-0.75%	-0.75%	-0.75%
Zone euro	0.00%	0.00%	0.00%
Etats-Unis	1.00%	1.50%	1.75%

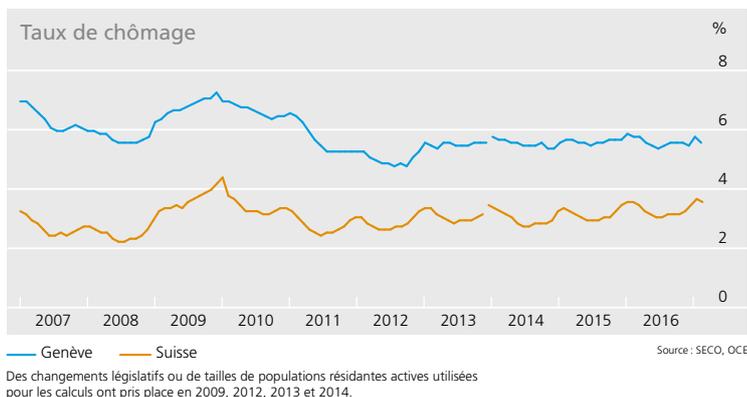
Taux à 10 ans	3 mois	12 mois	18 mois
Suisse	-0.1%	0.1%	0.4%
Zone euro	0.5%	0.7%	1.1%
Etats-Unis	2.8%	2.9%	2.7%

Devises et pétrole	3 mois	12 mois	18 mois
EUR/CHF	1.07	1.08	1.15
USD/CHF	1.02	0.98	1.00
EUR/USD	1.05	1.10	1.15
Pétrole-brent (USD/baril)	50	60	60

Source: Thomson Reuters & BCGE

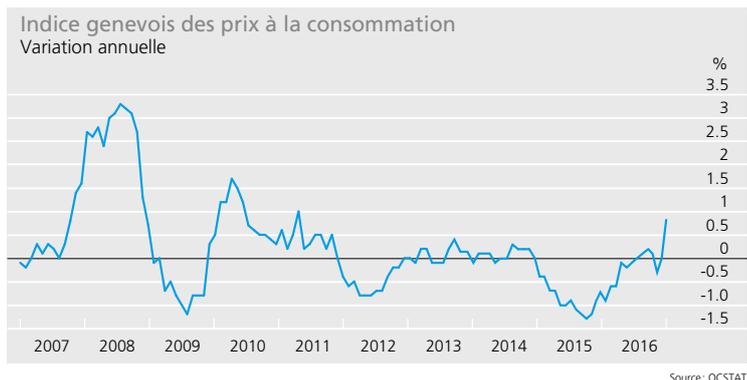
Genève n'a plus le record du chômage

En 2016, le taux de chômage a légèrement baissé dans le canton de Genève, avec une moyenne de 5.5%, contre 5.7% en fin 2015. Son évolution a différé de celle de la Suisse, où le taux a clôturé à 3.5%, stable par rapport à fin 2015. Après un sursaut en janvier, le taux de chômage retrouve le même niveau que celui mesuré en décembre 2016; en baisse de 0.2 point en un mois, comme en un an. Pour la première fois depuis près de 20 ans (1999), le canton du bout du lac n'est plus celui qui affiche le record suisse, celui-ci étant désormais détenu par Neuchâtel (6.5%).



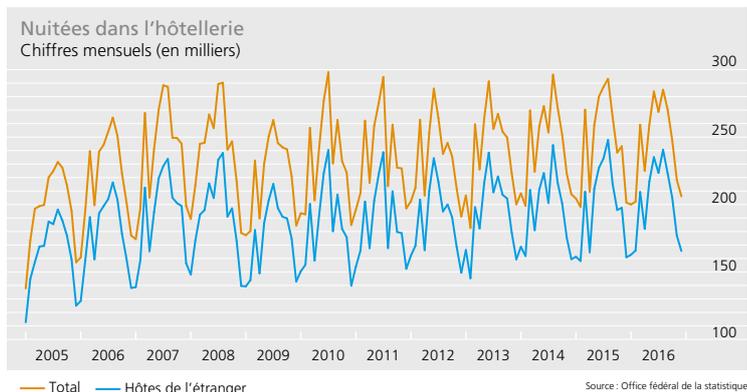
L'inflation reprend

L'inflation en Suisse est désormais supérieure à zéro. Après plus de deux années de recul, les prix ont enfin cessé de baisser en variation sur douze mois. Les évolutions diffèrent toutefois selon les types de biens et de très nombreux biens et services composant l'indice affichent encore des régressions de prix. En outre, la distinction continue d'être manifeste entre les biens importés et ceux issus des activités domestiques. Au niveau suisse, l'inflation devrait se situer à 0.3% en 2017, en moyenne, alors que l'Europe devrait connaître une hausse légèrement plus marquée (0.7%).



Nuitées : davantage d'étrangers, moins de Suisses

La force du franc suisse semble plutôt inciter les Suisses à faire un séjour hors frontières, plutôt que de décourager les étrangers à venir à Genève. C'est du moins la lecture des chiffres de la fréquentation hôtelière : en 2016, l'hôtellerie genevoise a enregistré 2.928 millions de nuitées, soit une diminution de 24'500 unités par rapport à 2015 (-0.8%). Cette baisse résulte des Suisses, qui ont passé 47'400 nuitées de moins dans les hôtels du canton (-8.4%), alors que les hôtes étrangers, qui représentent 82% des nuitées totales, ont séjourné 22'900 nuitées supplémentaires (+1.0%).



Taux d'intérêt : pas de modification en vue

Face à l'atonie des prix, la Banque centrale européenne ne semble pas prête à modifier sa politique de taux d'intérêt. Pour bouger, elle attend d'avoir l'assurance que l'inflation soit suffisamment solide, autonome et paneuropéenne. Dans ce contexte, la Banque nationale suisse ne devrait pas non plus changer de stratégie. La prudence reste toutefois de mise sur les obligations de longues échéances, dont les rendements pourraient se montrer plus volants. Une sensibilité qui n'augure toutefois pas une tendance haussière des taux. ■

BCGE Asset management



L'odorat, sens essentiel et pourtant si méconnu

Linda Buck, Prix Nobel, est venue à Genève, lors du colloque Wright, parler des dernières découvertes dans le domaine olfactif. Chaque odeur a un codage unique, ce qui permet une perception différente entre des molécules, même très proches. Et l'expression des gènes de l'odorat n'est pas identique chez tout le monde. Plongée entre narines et cerveau pour un champ exploratoire où nombre de questions restent encore ouvertes.



Linda Buck, biologiste et neuroscientifique.



Vous en avez déjà certainement fait l'expérience. Vous sentez une odeur. Une personne avec qui vous êtes ne perçoit rien. Une autre la trouve peu agréable, mais légère, alors que vous vous l'appréciez, mais l'estimez trop forte. Bienvenue dans le monde de l'odorat.

C'est de ce sens peu connu dont a parlé Linda Buck, Prix Nobel 2004 pour ses travaux sur le système olfactif, dans le cadre de la 17^e édition des Colloques Wright pour la science, consacrés cette année à la révolution génomique. Chez l'être humain, 350 gènes concernent l'odorat, a ainsi expliqué la biologiste et neuroscientifique de renom, "ce qui en fait la famille la plus riche du génome humain". Et ce, alors même que nous en comptons peu en regard des animaux, la souris par exemple possédant un millier de récepteurs odorants.

Il faut dire que chez les autres vertébrés le sens olfactif est essentiel, voire vital. Il leur permet notamment d'identifier leur nourriture et de repérer leurs prédateurs. Chez les humains, il joue certes souvent un rôle plus anecdotique (plaisir de sentir une odeur agréable, dégoût face à des senteurs nauséabondes...), mais peut aussi servir d'alerte, permettant par exemple de détecter une fuite de gaz.

Signe avant-coureur de maladies

Un dysfonctionnement olfactif doit également attirer l'attention : il peut être un signe avant-coureur d'une maladie, telle Alzheimer, a ainsi relevé la professeure au Fred Hutchinson Cancer Center. Tout en admettant qu'on ne connaît pas encore la raison de ce lien.

De manière générale, l'odorat se dégrade avec l'âge. Mais il existe des personnes qui, depuis l'enfance, souffrent d'anosmie, autrement dit de problèmes à sentir les odeurs. Si les cas d'anosmie générale (ne rien percevoir du tout) sont rares, une proportion non négligeable de la population souffre d'anosmie spécifique : elles ne distinguent pas certains odorants (ainsi 12% des gens ne peuvent pas discerner le musc, dont Linda Buck, à son grand regret, étant une grande amatrice de parfums) ou ne détectent rien lorsque les concentrations sont faibles.

Il faut dire que l'expression des gènes de l'odorat n'est pas identique chez tout le monde. Les travaux de cette sommité mondiale ont permis de découvrir qu'il n'y a pas qu'un seul récepteur de neurones olfactifs pour sentir une odeur. Il y a plusieurs récepteurs qui peuvent reconnaître la même fra-

grance. A l'inverse, une seule senteur peut être identifiée par de multiples récepteurs.

Chaque molécule odorante active des récepteurs de façon combinatoire, ce qui permet un codage unique pour chaque odeur, et donc une perception différente entre des molécules même très proches. Cette sensibilité très fine explique par exemple pourquoi la poire et la banane qui ont pourtant des structures moléculaires quasi identiques dégagent des odeurs très distinctes.

“Chez l'être humain, 350 gènes concernent l'odorat, ce qui en fait la famille la plus riche du génome humain.”

Le nez compte une multitude de neurones sensoriels olfactifs qui envoient des signaux au bulbe olfactif, situé dans la partie du cerveau la plus proche de la cavité nasale. Dans le nez, chaque neurone olfactif est directement lié au cerveau de manière très précise qui dépend du récepteur que ce neurone exprime. “Mais la façon dont cette information est organisée dans les régions supérieures du cerveau pour générer la perception d'une odeur est une question qui reste encore ouverte.”

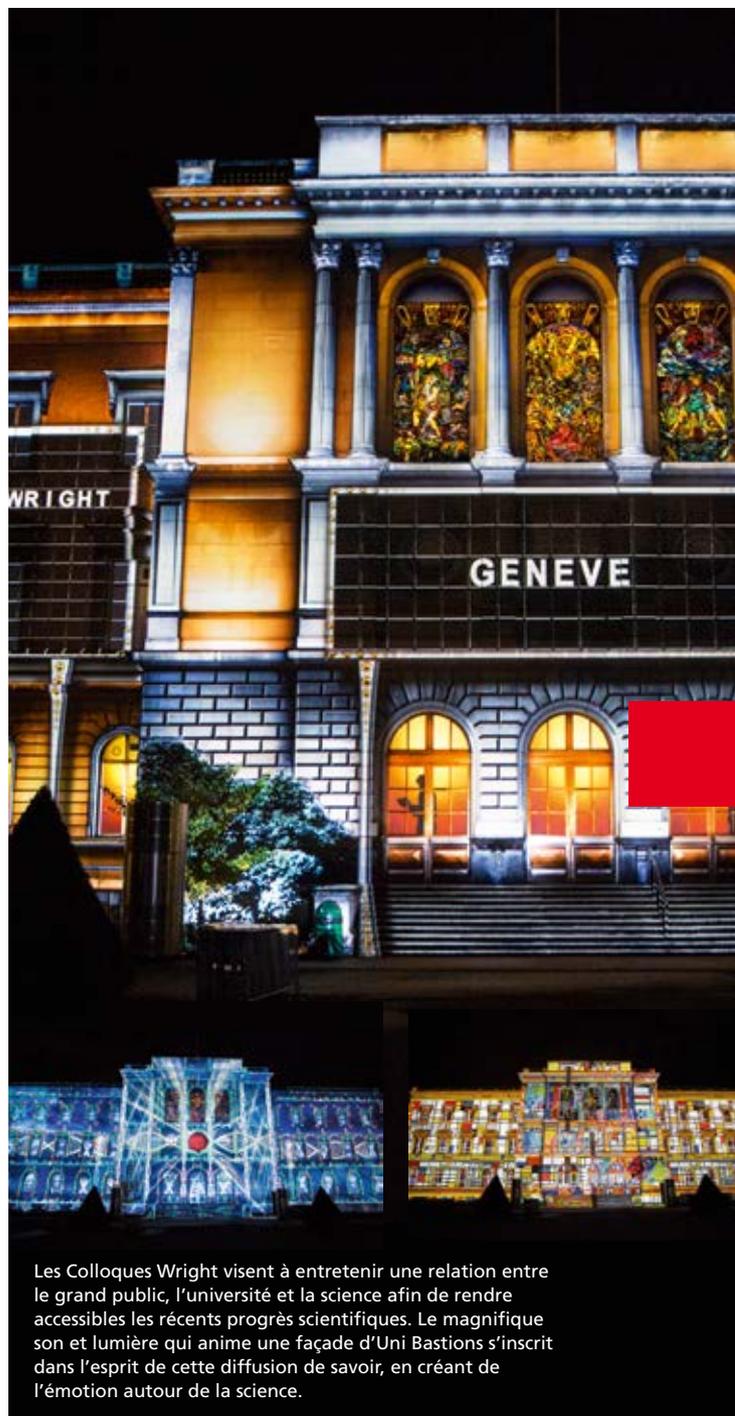
Inné ou acquis ?

Ce qui amène à une autre interrogation : l'odorat est-il inné ou acquis ? “Chez l'animal, les réactions à certains odorants relèvent de l'instinct.” Linda Buck et son équipe l'ont montré : une souris sentant l'odeur d'un renard se fige instinctivement de peur, même si elle n'en avait jamais vu de sa vie. “Chez l'être humain, on ne le sait pas. J'imagine toutefois qu'il y a de l'inné, car les gens réagissent de la même manière face aux fleurs ou au contraire face aux odeurs de pourri.” De même, il serait possible que la réaction à certaines fragrances soit transmise d'une génération à l'autre, mais là aussi, des études complémentaires seraient nécessaires.

Il faut dire que les domaines de recherche en la matière sont encore légion. Ainsi, les questions des liens entre le système olfactif et la mémoire (la fameuse madeleine de Proust), de la différence de perception entre hommes et femmes, ou encore du rôle exact que jouent les onze différentes zones du cortex olfactif font partie des nombreuses interrogations qui n'ont pour l'heure pas de réponses scientifiques.

Les choses pourraient toutefois changer. Comme s'en réjouit Linda Buck, “les outils issus de la révolution génomique sont très importants pour la recherche sur le cerveau et pour déchiffrer les fonctions de ce dernier. Ils sont dès lors extrêmement utiles pour tenter de mieux comprendre le fonctionnement de l'odorat”. ■

Aline Yazgi



Les Colloques Wright visent à entretenir une relation entre le grand public, l'université et la science afin de rendre accessibles les récents progrès scientifiques. Le magnifique son et lumière qui anime une façade d'Uni Bastions s'inscrit dans l'esprit de cette diffusion de savoir, en créant de l'émotion autour de la science.

Rendre la science accessible

Les Colloques Wright pour la science, qui ont lieu tous les deux ans à Genève, visent à rendre les plus récents progrès de la science accessibles au grand public. Créés par le Dr H. Dudley Wright, en 1984, homme d'affaires, industriel et scientifique d'origine américaine, pour remercier Genève de son hospitalité, ils sont également l'occasion d'un magnifique son et lumière cherchant à créer de l'émotion autour de la science. Ils sont soutenus par l'Université de Genève et sont offerts à la communauté par la Fondation Wright. Présidé par Thierry Courvoisier, le conseil de cette dernière compte notamment parmi ses membres Blaise Goetschin, directeur général de la BCGE.



Atar, 120 ans au service de la qualité et de l'innovation

Depuis sa fondation en 1896, Atar Roto Presse perpétue la tradition en imprimant beaux livres, catalogues, rapports financiers, journaux et périodiques pour sa clientèle composée de marques horlogères, fondations, banques, éditeurs et journaux. La plus grande imprimerie du canton de Genève emploie 78 professionnels des arts graphiques dans ses propres locaux d'une surface de 4'500 m² situés à Satigny. Marc Van Hove, patron dynamique et administrateur délégué d'Atar, tient la barre de l'entreprise depuis 18 ans.

Un peu d'histoire

L'imprimerie a fêté, au mois de décembre, ses 120 ans d'existence. Créée en 1896 par George Warder Brooke, elle prend le nom d'Atar, contraction d'Ateliers artistiques, en 1905. Sa mission initiale est la publication de journaux, l'édition d'œuvres littéraires ou artistiques, les travaux d'imprimerie, la lithographie, la gravure et la reliure. Très impliquée dans le monde de l'art, Atar devient une experte dans l'édition d'affiches, dont une très belle collection figure au patrimoine de l'entreprise. En 1989, Atar rachète l'imprimerie commerciale du *Journal de Genève* et crée en 1995, avec Roto-Sadag et l'imprimerie Sprint, la société CAG Centre d'arts graphiques. L'entreprise quitte la ville et s'installe dans ses propres locaux à Satigny. En 1997, sa raison sociale est modifiée en Atar Roto Presse. Marc Van Hove prend la direction de l'imprimerie quelque temps après la fusion. De formation économique, le nouveau patron est spécialisé dans le redressement d'entreprises. Il parvient à finaliser la fusion et, grâce à une grande rapidité de décision et à sa capacité de bien s'entourer, à intégrer harmonieusement les quatre entreprises.



Presse 5 couleurs KBA.

Un maître imprimeur du XXI^e siècle

Atar travaille sur trois flux, ce qui est unique en Suisse romande. La rotative, unique à Genève, permet d'imprimer des journaux. L'impression offset feuille à feuille est dédiée à diverses publications et à des livres de haute qualité. L'offset digital offre la possibilité de répondre très vite à des demandes particulières et d'être complémentaire à l'offset traditionnel. Durant ses 120 ans d'existence, Atar a dû relever de nombreux défis face aux multiples évolutions technologiques qui ont profondément transformé l'industrie de l'imprimerie. Marc Van Hove souligne l'importance cruciale des investissements dans cet environnement en constante mutation. Durant les 18 dernières années, Atar a investi 30 millions de francs dans de nouveaux équipements et machines pour rester compétitive. Grâce à son *cash-flow* confortable, son absence de dettes et ses réserves, l'imprimeur bénéficie d'une grande souplesse. En 2014, il a fait l'acquisition de deux presses *offset* feuilles, une opération nécessaire pour l'orientation et la réussite future d'Atar. Cet investissement de 10 millions de francs pratiquement autofi-



Marc Van Hove, directeur général et administrateur délégué d'Atar Roto Presse

Une politique du personnel ouverte et généreuse

Convaincue que l'évolution d'une entreprise est étroitement liée au développement personnel de ses collaborateurs et soucieuse de fidéliser ses équipes, l'entreprise offre des possibilités de formations complémentaires reconnues et valorisantes. Atar accompagne l'employé dans ses projets, qu'il s'agisse d'un master en marketing, d'études de droit ou d'une spécialisation en sécurité informatique. Marc Van Hove partage avec ses équipes sa passion pour le cyclisme – il sponsorise une équipe belge – et pour l'œnologie – lors des fêtes de fin d'année, chaque collaborateur reçoit de belles bouteilles de vin choisies avec un soin particulier.

“Il est important de procéder à des investissements continuels afin de faire face à une industrie en constante mutation et de pouvoir conserver le positionnement haut de gamme de l'entreprise.”

nancé permet de conserver le positionnement haut de gamme de l'entreprise. Les deux nouvelles machines permettent d'offrir aux clients davantage d'innovations et de solutions d'impression en conformité avec la stratégie d'Atar basée sur la qualité, la valeur ajoutée et le maintien de prix stables. Ces presses ont apporté à l'entreprise une vitesse de fabrication élevée, une productivité accrue, une aisance pour le travail quotidien des employés et des mesures de contrôle qualité nettement supérieures. Un beau livre est paru au mois de février, il conte l'histoire d'Atar de 1896 à nos jours.

Atar face aux défis de l'industrie de l'imprimerie

Le marché de l'imprimerie vit une phase difficile et de nombreuses entreprises locales ont payé le prix fort ces dernières années. Marc Van Hove évoque en premier lieu l'impact de l'euro, auquel le canton de Genève est particulièrement sensible. Le recrutement est également un défi, tant il est difficile de trouver des talents, la main-d'œuvre suisse étant très peu mobile. En outre, le secteur fait face à la diminution constante des commandes, alors que de nombreuses sociétés font appel à des imprimeurs étrangers. Selon l'administrateur délégué, la seule façon d'affronter cet environnement est de miser sur le haut de gamme et la sophistication, la productivité, la proactivité, les petites commandes et la réactivité. Il s'agit également de bien choisir sa clientèle et de satisfaire ses besoins les plus exigeants. Atar a pour politique de ne pas entrer en matière lorsque le seul facteur de sélection est le prix. La stratégie de l'imprimeur est d'investir continuellement et à contre-courant, c'est-à-dire dans les moments de crise. Cette stratégie est possible, car l'entreprise est saine et n'a pas de dettes. Marc Van Hove conclut en soulignant qu'Atar a la chance de pouvoir compter sur des actionnaires familiaux très compréhensifs et peu gourmands qui ont un véritable attachement sentimental à l'entreprise. ■

Marie-Christine Lang



Un nouvel écoquartier

La commune de Corsier a démarré en juin 2016 son premier projet de construction de grande ampleur qui donnera naissance, en 2018, à un écoquartier d'une surface de 11'000 m², baptisé Prés-Grange. Situé à l'emplacement occupé précédemment par l'hôtel-restaurant Petit-Castel, en bordure de la route de Thonon, il sera composé de quatre immeubles comptant 41 logements, de locaux à usage associatif et, à terme, de commerces, le tout agrémenté de généreux espaces verts.

Corsier en chiffres

Population : 2'030 habitants
Proportion de la population du canton : 0.7%
Superficie : 274 ha
Proportion du territoire cantonal : 1.3%
Revenus : 6'203 millions
Charges : 6'080 millions

Mairie

Maire : Bertrand Pictet
Conseiller administratif : Joëlle Martin Widmer
Conseiller administratif : Eric Anselmetti

L'aboutissement de plusieurs années de travail

Soucieuse de répondre à la demande de logements émanant de sa population, particulièrement les jeunes et les seniors, la commune a décidé de valoriser ce périmètre de 11'000 m², stratégiquement placé à proximité des transports publics. Un concours d'architecture a donc été organisé en 2009 qui a donné lieu à de nombreuses candidatures helvétiques et européennes. Le projet d'écoquartier "ATOLL" de l'association d'architectes Vukoja Goldinger GmbH & Tekhne SA, présente à Zurich et à Genève, en a été le lauréat. Après plusieurs variantes et études préalables demandées par le DALE visant à augmenter le taux de densification, la commune a obtenu l'autorisation de construire en janvier 2016 et la pose de première pierre a été réalisée au mois de novembre dernier.

Un urbanisme favorable à la mixité et aux liens intergénérationnels

Parmi les quatre immeubles construits, trois seront destinés à la location et un à la propriété par étage. Ils seront disposés autour d'une cour arborée et l'ensemble comptera également un parking souterrain et divers locaux communs. Destinés

en priorité à la population corsioise, les 41 appartements seront terminés et mis en location dès mi-2018. La configuration de ce nouveau quartier permet à la commune de Corsier d'atteindre son objectif en matière de mixité, de convivialité et de liens intergénérationnels avec une répartition des logements à des groupements familiaux variés et à des habitants d'âges différents. Agissant comme un trait d'union pour les différentes parties du village, les échanges entre les habitants sont favorisés par la présence de locaux associatifs et de commerces qui seront situés au plus proche de la route de Thonon ainsi que par des espaces verts. Sur ce dernier point, Eric Sommerlatte, architecte du projet, souligne que la commune souhaitait un aménagement proche de la nature afin que les habitants puissent avoir un contact avec l'extérieur. Ainsi, à l'exception des studios, chaque logement disposera d'un jardin, d'une terrasse ou d'un balcon.

La dimension écologique du projet

Très préoccupée par le développement durable, la commune, citée de l'énergie, a souhaité promouvoir des technologies innovantes et privilégier l'utilisation d'énergies renouvelables afin de réduire l'empreinte écologique du quartier et de ses habitants. Ainsi, les immeubles sont construits selon le standard cantonal de très haute performance énergétique (THPE), défini par la Loi sur l'énergie du Canton de Genève. Il s'appuie sur de nombreux critères, notamment une isolation performante des façades, des toitures et des sols des locaux donnant sur les caves. Les matériaux utilisés pour cette construction assurent également une très bonne isolation thermique et acoustique entre les appartements. Eric Sommerlatte précise que le chauffage



s'appuie sur une pompe à chaleur puisant l'énergie dans le terrain au moyen d'un champ de douze sondes géothermiques disposées à une profondeur d'environ 300 mètres. Il ajoute que le complément pour la production d'eau chaude sanitaire repose sur des panneaux solaires thermiques. Enfin, une partie de la consommation d'électricité des espaces communs est assurée par des panneaux solaires photovoltaïques.

La commune de Corsier réalise ainsi un ensemble de constructions d'une conception architecturale novatrice qui générera des espaces de vie attrayants pour ses futurs habitants qui y emménageront en 2018. ■

Marie-Christine Lang



Corsier en bref

La situation du territoire de Corsier, sur les rives du lac, a déterminé son très ancien peuplement. Le long du quai ont été en effet retrouvés des vestiges de plusieurs villages, dont les plus anciens remontent à plus de 3'000 ans avant J.-C. D'importance nationale, ce site lacustre a été classé par l'UNESCO au Patrimoine mondial de l'humanité.

Après les Celtes et les Allobroges, les Romains se fixèrent sur ce territoire et laissèrent des traces profondes dans la toponymie locale. Ainsi, est-ce sans doute du domaine d'un certain Curtius que vient le nom du village de Corsiacum, puis de Corsy, enfin de Corsier. Au cours du Moyen-Age, les seigneurs de Corsier qui régnaient en maîtres sur le village et ses alentours sont soumis à l'autorité des ducs de Savoie.



Adieu le digital et le *big data*... Place à l'intelligence artificielle et au *smart data* !

L'Ere 3.0 n'en finit pas de nous étonner par son inventivité et sa vélocité. Les *digital natives* ou les générations YZ (nées dès la fin des années 1970) vont probablement voir éclore l'impossible, les prémisses de ce que les générations précédentes baptisaient autrefois la science-fiction : l'intelligence artificielle. *Le Meilleur des mondes* n'est pas loin et la robotisation a fortement fait son entrée dans le domaine des services.



Hélène De Vos Vuadens
Cheffe Communication
et relations investisseurs

Aujourd'hui, l'amoncellement de données (*big data*), leur partage (*open data*) ne suffisent pas et peuvent être exploités à des fins d'accompagnement de l'être humain dans sa sphère professionnelle et privée. Il ne s'agit plus désormais de faire du *big data*, mais du *smart data*, soit de la donnée intelligente et intelligible, au service de l'homme. L'intelligence artificielle pointe son nez. Elle est devenue une véritable discipline scientifique recherchant des méthodes de résolution de problèmes à forte complexité logique ou algorithmique. Par extension, elle désigne, dans le langage courant, les dispositifs imitant ou remplaçant l'humain dans certaines mises en œuvre de ses fonctions cognitives. Elle vise à créer ou simuler, chez les robots ou les logiciels, une intelligence comparable à celle de l'homme ou la dépassant. Elle va permettre, grâce à des algorithmes basés notamment sur des probabilités d'occurrence et des connexions répétées, de créer des liens entre l'information emmagasinée et les stimuli extérieurs.

Les machines qui réfléchissent

En d'autres termes, des systèmes numériques, des applications synthétiques auront la capacité au fur et à mesure de leur utilisation de "réfléchir" en faisant des analogies, des associations de données à même d'apporter des réponses pertinentes à l'utilisateur. Si le système Siri (sur téléphones mobiles) ou les Google Cars préfigurent ce phénomène, il devient probant dans certaines industries et est amené à gagner considérablement du terrain dans la sphère privée de chacun d'entre nous. Des chercheurs et scientifiques de divers domaines œuvrent depuis quelques années sur le sujet. Ainsi, fin septembre, Google a présenté une nouvelle version de son service de traduction Google Translate dopé au *deep learning* (réseaux neuronaux, technologie d'intelligence artificielle). Il s'agissait alors de proposer des traductions de meilleure qualité grâce au système Google Neural Machine Translate (GNMT). Cette technologie d'intelligence artificielle est parvenue à basculer d'une langue à une autre sans qu'on le lui demande ! Deep Mind, une filiale de Google, et l'Université d'Oxford ont mis au point un programme capable de convertir les mouvements des lèvres en texte. De là à imaginer que des robots accueilleront nos clients ou consoleront nos enfants dans un proche avenir, il n'y a qu'un pas. C'est d'ailleurs ce que commence à commercialiser la société japonaise Softbank Robotics, qui a racheté l'innovateur français Aldebaran, avec ses robots humanoïdes Nao, Pepper et Roméo capables d'accompagner les êtres humains dans l'assistanat à domicile et le service, l'apprentissage, par exemple, et même... d'analyser certaines émotions humaines !

Précieux savoir

Depuis la nuit des temps, l'information et le savoir restent les biens les plus précieux de l'humanité. C'est grâce à cela qu'elle peut grandir, se développer et s'affirmer. Les technologies changent, mais la matière grise et le potentiel d'analyse, de sélection de l'information restent des atouts fondamentaux qui font la différence. C'est la raison pour laquelle les cinq géants du web (Amazon, Google, Facebook, IBM et Microsoft) se sont alliés autour d'un projet commun, baptisé "*Partnership on AI*", afin de tenter de maîtriser le développement de l'intelligence artificielle et d'essayer d'en tirer le plus de bénéfices pour les citoyens et la société. Le partenariat veut "faire avancer la connaissance du public sur les bénéfices potentiels, mais aussi les coûts de l'intelligence artificielle" et soulève également la question de l'éthique afin de "supporter la recherche et recommander les bonnes pratiques en matière d'éthique, de justice, de transparence et de respect de la vie privée". L'IA est en passe de devenir la nouvelle électricité... mieux encore, elle est parfaitement accessible et pourrait être mise à disposition des humains gratuitement. Cependant, il devrait subsister une différence entre l'intelligence humaine et l'intelligence artificielle, car la première dispose d'une conscience d'elle-même. En sera-t-il de même pour la seconde un jour ? Du côté de la sphère financière, reste à savoir si le banquier artificiel sera capable d'empathie et d'émotion avec ses futurs clients. Les paris sont ouverts... ■

"De là à imaginer que des robots accueilleront nos clients ou consoleront nos enfants dans un proche avenir, il n'y a qu'un pas."

BCGE 3.0

Dans l'industrie financière, les robots investisseurs ont déjà pointé leur nez et pour certains, fait des ravages. Heureusement, la BCGE n'est pas tombée dans le piège de l'automatisation de l'investissement et observe avec prudence l'avancée technologique avant d'opérer des développements en tenant compte notamment de la sécurité. Le conseil à la clientèle est pour l'heure bien réel et privilégie la relation humaine du client avec son conseiller personnel afin de traiter avec précision et particularité ses besoins financiers en fonction des opportunités. La BCGE a toutefois lancé des plateformes digitales de e-banking (BCGE Netbanking) e-brokerage (BCGE 1816) et e-forex (ForXchange by BCGE).

Semaine diplomatique à Hong Kong pour la BCGE



Depuis son ouverture en 2010, le bureau de représentation de Hong Kong organise tous les deux ans un événement à destination de ses clients et partenaires. Le président et le CEO, accompagnés d'une délégation de spécialistes BCGE, vont à la rencontre de publics divers avec l'appui de l'équipe locale.

Le 1^{er} décembre 2016, le bureau de représentation de la BCGE à Hong Kong a accueilli, au Jockey Club de Happy Valley à Hong Kong, le dîner de gala de la BCGE réunissant 120 convives. Des clients et personnalités locales ont eu ainsi l'occasion de profiter d'une soirée, enjolivée par la présence de quelques pièces du joaillier suisse Gübelin, où la tonalité très helvétique a marqué les esprits dans les allocutions, les animations et le dîner.

Le président de la BCGE, Jean-Pierre Roth, le CEO, Blaise Goetschin, le directeur de Dimension SA, Claude Romy, ont également

rencontré une délégation du Ministère de l'économie et des finances, conduite par James Lau Jr, *under secretary for financial services and the treasury*. Ils ont ainsi échangé leurs points de vue sur les développements de la banque dans la région, sur des thèmes d'actualité tels que l'échange automatique d'informations et sur les perspectives économiques suisses et chinoises. Cet échange régulier contribue à la promotion de la place économique et financière genevoise.

Une délégation de la BCGE (Jean-Pierre Roth, président, Blaise Goetschin, CEO, David Ting, *head of Hong Kong office*, et Hélène De Vos Vuadens, cheffe du service de Communication et relations investisseurs) a pu s'entretenir, lors d'un déjeuner, avec son excellence, l'ambassadeur de Suisse en Chine, Jean-Jacques de Dardel. Cette rencontre a permis d'actualiser l'analyse

générale des opportunités et des risques liés aux affaires autour du pôle géographique de Hong Kong. Elle a permis de tirer un bilan très positif des actions coordonnées menées par la banque pour faciliter le développement de flux d'affaires mutuellement bénéfiques, qu'il s'agisse du rôle de Genève dans l'internationalisation du yuan, du soutien qu'apporte la banque aux entreprises suisses actives en Extrême-Orient ou du conseil *M&A* en matière d'investissements directs croisés.

Soucieuse de s'adapter à la culture locale et aux besoins de ses partenaires, la délégation a rendu visite à Tai Po à une des plus prestigieuses enseignes de l'industrie alimentaire chinoise, l'entreprise familiale Lee Kum Kee, spécialisée dans la fabrication de sauces et de condiments à base d'huîtres notamment.

La BCGE a investi les murs du CMA Building, cercle des entrepreneurs de Hong Kong, pour y présenter à un auditoire de professionnels les opportunités d'investissement en Suisse, la philosophie de gestion de la BCGE et ses activités en matière de transmission d'entreprises. Le consul général de Suisse à Hong Kong, Reto Renggli, a fait une présentation dynamique des atouts de la Suisse. La BCGE a également accueilli en ses locaux des investisseurs institutionnels et/ou bancaires afin de leur présenter la banque, sa gestion institutionnelle et ses philosophies d'investissement basées sur l'économie réelle et la durabilité. ■

Nominations à la direction générale du groupe BCGE



Claude Bagnoud (à gauche)
Yves Spörri (à droite)

Le 1^{er} janvier 2017, Claude Bagnoud, membre de la direction générale depuis 2000, a été nommé à la direction de la division Clientèle privée et PME genevoises. Yves Spörri lui succède à la tête de la division Entreprises et clients institutionnels.

Anciennement chef de l'unité d'affaires Banques et assurances et du département Multinationales et institutions internationales, Yves Spörri a été nommé membre de

la direction générale. Ingénieur EPF âgé de 48 ans, Yves Spörri travaille au service de la BCGE depuis 2001. De nationalité suisse, il dispose d'une longue expérience professionnelle bancaire. "Yves Spörri est un dirigeant-clé de notre entreprise depuis de nombreuses années; il a œuvré au rayonnement de celle-ci dans la communauté des banques et des assurances en Suisse et à l'étranger. Il dispose d'une connaissance pointue de la finance contemporaine et de sa technicité, faculté

indispensable aux yeux de ses interlocuteurs", indique Blaise Goetschin, CEO du groupe.

Chef de la division Entreprises et clients institutionnels depuis 2001, Claude Bagnoud, a succédé à Jérôme Monnier – qui rejoindra le directoire de la Banque Cantonale de Genève (France) SA à Lyon – au poste de direction de la division Clientèle privée et PME genevoises. Le département des Collectivités publiques a été rattaché à cette division.

"Banquier très apprécié des acteurs de l'économie régionale, Claude Bagnoud sait concilier l'attente des clients genevois envers une banque humaine, accessible et proche de chacun, avec les exigences d'un marché se transformant au pas de charge de la digitalisation. Il connaît et aime notre canton", dit à son sujet le CEO du groupe. ■

7'000 adeptes de la solution de bourse en ligne BCGE 1816



Caractérisée par sa simplicité d'utilisation, l'attractivité de sa politique de prix et sa solidité opérationnelle, la plateforme de bourse en ligne BCGE 1816 a accueilli son 7'000^e utilisateur en janvier. Intégrée au système de transactions en ligne BCGE Netbanking, BCGE 1816 offre un accès aux marchés suisses et internationaux à des tarifs avantageux. Elle permet d'investir dans des valeurs suisses et internationales via les places boursières d'Europe, d'Amérique du Nord, d'Australie et d'Asie (Tokyo et Singapour).

BCGE 1816 peut être activée gratuitement afin d'effectuer, en toute autonomie, achats et ventes de titres. Tout en disposant, en parallèle, d'un accès gratuit aux informations boursières détaillées et actualisées en ligne via le site et l'application *Yourmoney*.

Commentant cette avancée, Blaise Goetschin, CEO de la BCGE relève que: "La clientèle est de plus en plus encline à utiliser les moyens électroniques les plus puissants pour gérer ses affaires. BCGE 1816, pour les opérations de bourse, forme avec ForXchange by BCGE, la plateforme de transactions de change en ligne pour les entreprises, un duo très efficace." ■

Xpatbking.ch : solutions bancaires pour expatriés



La nouvelle offre de service de la BCGE Xpatbking.ch est orientée vers le conseil patrimonial, la prévoyance et le *cross selling* à destination des expatriés ayant un ancrage patrimonial ou familial avec la Suisse, mais aussi à destination des expatriés de l'étranger en Suisse. Ce concept correspond à un axe de développement clairement identifié puisque les expatriés suisses, qui sont envoyés à l'étranger par leur entreprise, représentent une population estimée à plusieurs centaines de milliers de personnes, alors que les expatriés étrangers en Suisse sont également très nombreux. Cette offre de services est proposée en Suisse romande via les implantations genevoises de la banque et sa succursale de Lausanne et en Suisse alémanique, via la succursale de Zurich. ■

Une équipe dédiée à la clientèle privée



Maria-Teresa Lopez Bouffard
Private banking international Genève
022 809 21 12

maria-teresa.lopez.bouffard@bcge.ch



Anne-Sophie Mellentin
Private banking international Genève
022 809 31 59

anne-sophie.mellentin@bcge.ch

Une équipe dédiée aux Multinationales et institutions internationales



Raffaele Leonetti
Multinationales et institutions internationales
022 809 34 85

raffaele.leonetti@bcge.ch



Jean-Daniel Coendoz
Multinationales et institutions internationales
022 809 34 86

jean-daniel.coendoz@bcge.ch

XPATBKING.ch
by BCGE

Gilbert Probst désigné à la présidence du conseil d'administration de la BCGE



Gilbert Probst a été désigné par le Conseil d'Etat à la succession de Jean-Pierre Roth. Il prendra ses fonctions le 25 avril 2017, à l'issue de l'Assemblée générale ordinaire de la banque. Gilbert Probst, né le 17 septembre 1950, a été professeur ordinaire de gestion et d'organisation à l'Université de Genève de 1987 à 2015. Depuis lors, il est professeur honoraire, directeur du Centre de Partenariats Public-Privé – qu'il a fondé – et co-directeur du programme MBA à la Geneva School of Economics and Management (GSEM). Le professeur Probst est cofondateur et vice-président de la fondation Swiss Board Institute (Genève) et vice-président de Swiss Institute of Directors pour la Suisse (St.Gall).

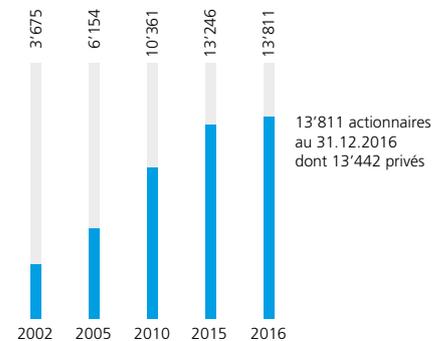
De 2007 à 2016, Gilbert Probst était *managing director* au World Economic Forum (WEF), *dean* du Global Leadership Fellows Programme et responsable pour l'Open Forum Davos.

Précédemment, Gilbert Probst était vice-directeur et privat-docent à l'Institut des sciences de la gestion (IfB) de l'Université de Saint-Gall (1983-1987) et il a enseigné à la Wharton School de l'University of Pennsylvania ainsi qu'à l'International Management Institute (IMI) à Genève. Il est le fondateur du Center for Organizational Excellence (Université de Saint-Gall) et du Geneva Knowledge Forum.

Gilbert Probst a une large expérience du secteur privé. Il a été membre des conseils d'administration d'EPA/UNIP, Kuoni, Holcim, Schlaepfer broderies, Alu Menziken, Acqiris.

La banque remercie le président sortant Jean-Pierre Roth qui a œuvré avec efficacité pendant sept ans et qui a su mettre à profit ses excellentes compétences en matières financières et économiques. ■

Près de 14'000 actionnaires font confiance à la BCGE



La Banque Cantonale de Genève (BCGE) continue à élargir le cercle de son actionnariat privé et institutionnel qui approche les 14'000 actionnaires.

Le nombre de particuliers et entreprises qui deviennent actionnaires de la BCGE progresse avec régularité, indépendamment de l'environnement économique ou boursier. Cette évolution est un signal tangible de confiance et d'adhésion à une stratégie d'affaires axée sur l'économie réelle ainsi que sur la qualité et la personnalisation du service à la clientèle. La BCGE est reconnaissante de pouvoir compter sur le soutien déterminant d'un actionnariat dynamique et largement diversifié qui constitue une assise solide pour favoriser la croissance et le rayonnement de l'établissement. ■

BCGE (France) partenaire du Prix de l'Innovation de l'Ambassade



L'ambassadeur Bernardino Regazzoni remet le prix coup de cœur à Edouard Goupy, directeur général et cofondateur de Domosafety.

La Banque Cantonale de Genève (France) a été sollicitée, conjointement à Zenith Watches et TGV Lyria, pour être partenaire de la soirée Prix de l'Innovation de l'Ambassade. Organisée par l'ambassade de Suisse en France en ses locaux (rue de Grenelle à Paris), elle s'est tenue le 8 décembre.

Le Prix de l'Innovation de l'Ambassade est un événement qui a lieu tous les deux ans. Ses objectifs sont de promouvoir le paysage suisse de la recherche et de l'innovation, mais également d'instaurer un dialogue entre les entreprises suisses et françaises présentes afin qu'elles partagent leur expertise en matière de recherche et d'innovation dans ce domaine. Pour la première édition de ce concours, le thème choisi était l'économie au service des seniors, aussi appelée *silver* économie! treize entreprises françaises et suisses actives dans la *silver* économie ont été sélectionnées par l'ambassade et ont eu l'occasion de présenter leurs produits ou leurs services lors de la cérémonie de remise du prix.

Les secteurs d'activités représentés étaient multiples: domotique (une spécialité du bâtiment regroupant les techniques permettant de contrôler, d'automatiser et de programmer l'habitat), informatique (jeux pour seniors sur tablette pour repérer des maladies comme l'Alzheimer), des soins alter-

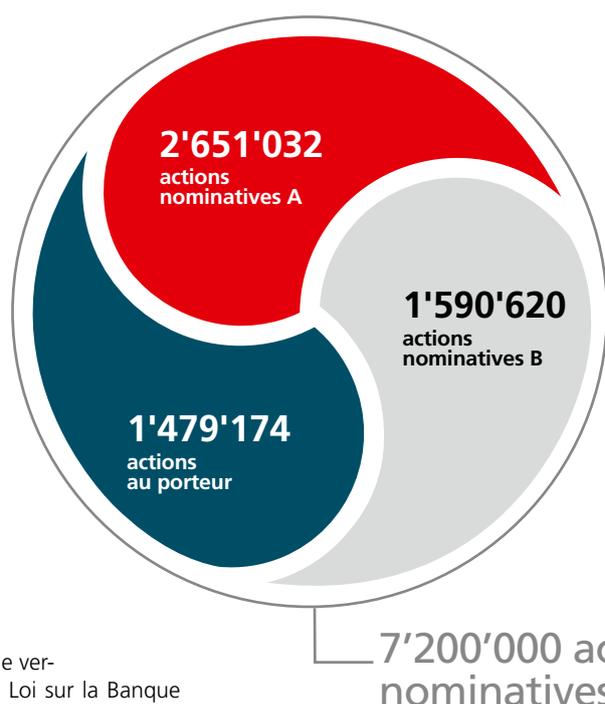
natifs (soulager la douleur par la musique), des programmes de sport adaptés aux personnes âgées et consultables en ligne, ainsi que divers objets connectés permettant aux seniors de rester plus longtemps autonomes à leur domicile.

Le prix a été décerné par l'ambassadeur Bernardino Regazzoni, à la société SWAF pour son verre connecté permettant de calculer la consommation idéale de l'utilisateur. Le prix coup de cœur a été remis à la société Domosafety pour son système améliorant la sécurité des personnes âgées à domicile.

L'ambassadeur Bernardino Regazzoni remet le prix coup de cœur à Edouard Goupy, directeur général et cofondateur de Domosafety. ■

Introduction de l'action nominative unique suite à l'entrée en vigueur des nouveaux statuts

Lors de l'Assemblée générale du 26 avril 2016, les actionnaires de la BCGE ont adopté les modifications statutaires nécessaires à la concrétisation de l'introduction d'une action nominative unique. A la suite de leur ratification par le Grand Conseil, les nouveaux statuts sont entrés en vigueur le 28 janvier 2017. Les trois catégories d'actions ont été remplacées par une seule catégorie cotée à la SIX Swiss Exchange.



La nouvelle version de la Loi sur la Banque Cantonale de Genève (LBCGe), entrée en vigueur le 1^{er} avril 2016, détermine que le capital de la banque est divisé en actions nominatives, d'une même valeur nominale, chaque action donnant droit à une voix. Le 26 avril 2016, l'Assemblée générale des actionnaires de la BCGE a adopté les modifications des statuts de la banque pour concrétiser cette modification de la LBCGe. En particulier, les nouveaux statuts fixent la valeur nominale de l'action nominative à 50 francs. Ces modifications statutaires ont été formellement approuvées par la Finma et ratifiées par le Grand Conseil de la République et canton de Genève. Les nouveaux statuts sont entrés en vigueur le 28 janvier dernier, permettant ainsi de passer à la conversion proprement dite des actions.

L'introduction d'une action unique a pour but de renforcer la liquidité et l'attractivité du titre sur le marché des capitaux, d'offrir une plus grande transparence de l'actionnariat, d'abandonner le titre au porteur en anticipant l'évolution du droit suisse et de faciliter l'adaptation aux nouvelles exigences réglementaires.

7'200'000 actions nominatives

Conversion automatique des actions

Les trois anciennes catégories d'actions ont été remplacées par une seule catégorie d'actions nominatives uniques cotées à la SIX Swiss Exchange. Cette transformation a été effectuée automatiquement et n'a nécessité aucune démarche des actionnaires. La conversion ainsi que le premier jour de négoce à la bourse des actions nominatives uniques ont eu lieu le 2 février 2017.

Chaque action au porteur d'une valeur nominale de 100 francs a été convertie en deux actions nominatives uniques d'une valeur nominale de 50 francs chacune. Les actions nominatives A et B, non cotées, d'une valeur nominale de 50 francs ont également été remplacées par les nouvelles actions nominatives uniques. Le capital-actions de la Banque Cantonale de Genève d'un montant inchangé de 360'000'000 de francs se compose depuis la conversion de 7'200'000 actions nominatives d'une valeur nominale de 50 francs.

Démarches à entreprendre pour les actionnaires

Pour les titulaires d'actions au porteur ou d'actions nominatives A ou B qui détiennent leurs actions dans un dépôt ouvert auprès d'une banque, la conversion en nouvelles actions nominatives uniques a été effectuée automatiquement.

En revanche, les titulaires d'actions au porteur, qui les détiennent encore à domicile ou dans un coffre-fort doivent transmettre immédiatement ces actions à leur banque en vue de les convertir en nouvelles actions nominatives uniques.

"L'introduction d'une action unique a pour but de renforcer la liquidité et l'attractivité du titre sur le marché des capitaux."

Le Code des obligations suisse prévoit un régime particulier attaché aux actions nominatives : seuls les actionnaires inscrits au registre des actionnaires de la société sont habilités à exercer les droits de vote et les droits liés. A défaut d'inscription, leurs droits sociaux sont suspendus et ils ne peuvent pas participer aux assemblées générales de la société. Afin d'être autorisés à participer aux Assemblées générales de la banque, les actionnaires doivent avoir demandé à être inscrits au registre des actionnaires de la banque. La demande d'inscription s'effectue au moyen du formulaire mis à disposition par la banque.

La banque remercie les actionnaires de leur compréhension et se réjouit de cette étape importante de la modernisation de la structure de son capital.

Plus d'informations : www.bcge.ch/capital-actions ou 058 211 21 39. ■



Trois messages-clés de la Banque Cantonale de Genève pour 2017

La BCGE, qui a célébré son bicentenaire en 2016, occupe une place privilégiée auprès des 220'000 particuliers et près de 15'000 entreprises¹ de Genève qui lui font confiance. Figurant parmi les établissements leaders de notre pays, elle se caractérise par sa simplicité et son accessibilité ainsi que par son rôle de partenaire de choix des entreprises auxquelles elle offre une large palette de services.

La BCGE dispose d'une offre universelle complète de produits et prestations et occupe une position dominante dans de nombreux secteurs d'activités et produits d'innovation. Elle est un acteur majeur de l'économie genevoise et un soutien des plus fidèles. Banque leader en Suisse, seule banque universelle dont le centre de décision est à Genève, elle fait aussi partie d'un réseau bancaire puissant qui regroupe 24 banques cantonales. Il repré-

sente la première force bancaire du pays, où il occupe la première place dans le financement des PME. La BCGE peut en outre compter sur un actionariat diversifié et de haute qualité qui lui confère une place de choix face à ses concurrents. Le Canton de Genève détient 44.3% de son capital, la Ville de Genève 20.9%, les Communes genevoises 7.4% et les investisseurs privés 27.4%.

¹ Personnes morales.

1

La BCGE, une banque leader en Suisse

Innovatrice en matière d'investissements, la BCGE a créé, en 2014, le *certificat tracker* des banques cantonales¹. Il s'agit d'un instrument qui permet aux investisseurs de profiter du potentiel d'appréciation des cours des actions des banques cantonales ainsi que d'une distribution de dividendes dont le niveau est historiquement supérieur à celui de la moyenne du marché suisse et des grandes banques helvétiques. En 2016, à l'occasion de son bicentenaire, la banque a lancé le *certificat tracker Geneva economy quintessence*, un produit en actions qui investit dans plus de 20 entreprises suisses et mondiales qui misent, tout comme la banque, sur l'avenir de Genève. Il est destiné aux investisseurs souhaitant participer à la croissance des entreprises qui font le rayonnement de Genève. L'instrument, composé de sociétés cotées en bourse implantées dans le canton, reflétant le tissu économique genevois compétitif et sélectif, à la fois suisse et international, a rencontré un vif succès.

Ouverte à l'international par ses activités, sa stratégie et sa clientèle, la BCGE génère 22% de ses revenus en dollars et en euros. Afin de répondre aux besoins des PME et des entreprises, notamment celles qui sont actives au-delà des frontières, la BCGE a développé, en association avec une société *fintech* genevoise, la plateforme ForXchange by BCGE afin de faciliter leur gestion en monnaies étrangères.

2

La BCGE, une banque simple et accessible

La BCGE met à disposition de ses 220'000 clients privés une gamme de prestations diversifiée et avantageuse, un équipement bancaire de qualité ainsi qu'un conseil d'expertise personnalisé. Elle propose des solutions transactionnelles simples, économiques et fiables. La banque dispose du réseau d'agences le plus dense du canton, avec 22 succur-

sales, et compte également des bureaux à Lausanne et à Zurich. Sa ligne de conduite claire et sa philosophie d'investissement affirmée et transparente attestent de sa solidité et de sa capacité de résilience, comme le témoignent ses 200 ans d'existence. Parmi les prestations destinées à la clientèle privée, la BCGE a mis en place, il y a 10 ans, le programme de fidélité *Avantage Service* qui rassemble plus

de 33'000 clients et permet de cumuler jusqu'à 2% de bonus d'intérêts supplémentaires sur un compte épargne. En matière d'équipement bancaire, la plateforme de *trading* en ligne BCGE 1816 permet une autonomie complète dans la gestion des opérations boursières et un accès direct aux plus importantes places boursières internationales.

3

La BCGE, une banque multiservices alliée de l'entrepreneur

Pilier de l'économie régionale, la BCGE entretient des relations avec près de 15'000 entreprises du canton, grâce à son modèle d'affaires évolutif lui permettant d'offrir un appui professionnel, flexible et de qualité aux sociétés de toutes tailles ainsi qu'aux acteurs financiers majeurs. Parmi les 20'200 entreprises installées sur le canton de Genève, 90% sont des PME employant moins de 10 personnes, 64% des raisons sociales individuelles, 24% des sociétés anonymes et 29% des entreprises à caractère familial. Les personnes morales représentent globalement 67% du chiffre d'affaires de la banque.

La BCGE bénéficie du meilleur taux de pénétration auprès de l'ensemble des entreprises (36% du total des entreprises et 58% dans le segment des PME) du canton de Genève. La banque est particulièrement plébiscitée pour la compétence avérée de ses collaborateurs ainsi que pour son soutien à l'économie locale, mission qui lui incombe dans la Constitution genevoise. Elle répond aux besoins des PME qui attendent une prise de contact régulière de leur banquier, une relation de confiance, de la réactivité, de la souplesse et des conseils à haute valeur ajoutée. Le taux de satisfaction de sa clientèle PME figure parmi les meilleurs du marché. Le financement et

les solutions de prévoyance constituent les points forts de la banque, reconnus par des enquêtes indépendantes. La BCGE collabore de notamment avec la Fondation d'aide aux entreprises (FAE), la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG), le Centre de Rencontre des Entrepreneurs de Genève (CREG), etc. et les offices de cautionnement. La banque se distingue par des prestations personnalisées et économiques, particulièrement en ce qui concerne le prêt professionnel, le leasing, le crédit projet personnel et les cartes de crédit entreprises. Grâce à son expertise, à sa connaissance du terrain et à son esprit d'initiative, la banque accompagne les entreprises dans toutes leurs réalisations. Agissant comme facteur de succès, la BCGE figure parmi les acteurs influents alliés de l'entrepreneur.

La banque dispose de grandes compétences en matière de *private equity* grâce à sa filiale à 100% Capital Transmission. Celle-ci a pour mission d'accompagner financièrement, en fonds propres ou quasi-fonds propres, les entreprises et les investisseurs. Capital Transmission dispose d'une capacité d'investissement qui lui permet de financer l'expansion à long terme d'entreprises, d'assurer leur consolidation ou de faciliter leur transmission, par des prises de participation minoritaire ou des financements mezzanine. Pour les opérations de fusions et acquisitions, la BCGE peut compter sur sa filiale à 100%, la société Dimension, basée à Lausanne et dotée d'une succursale à Genève. Active dans toute la Suisse occidentale, elle est spécialisée depuis plus de 20 ans dans l'évaluation et la transmission d'entreprises, dans les domaines de la distribution, l'industrie, l'horlogerie, la construction, l'immobilier, les services aux entreprises et l'informatique. ■

Dialogue

¹ www.bcge.ch/pdf/communiqués-presse-20150407.pdf.

"Sa ligne de conduite claire et sa philosophie d'investissement affirmée et transparente attestent de sa solidité et de sa capacité de résilience, comme le témoignent ses 200 ans d'existence."

Route de la soie, une formidable opportunité pour stimuler les échanges

Le très ambitieux projet du gouvernement chinois *One Belt, One Road* s'accompagne d'investissements colossaux et pourrait bien bouleverser l'échiquier géostratégique mondial.

Jean-Daniel Coendoz



La route de la soie fait partie de ces expressions qui évoquent immédiatement l'exotisme et le rêve. Existant depuis plus de deux millénaires, elle est remise au goût du jour depuis quelques années avec la construction d'une nouvelle liaison ferroviaire entre la Chine et l'Europe qui a rouvert cette mythique traversée. Elle a toujours été bien plus qu'un simple trajet. Mais aujourd'hui, elle prend une dimension supplémentaire: elle constitue un véritable projet stratégique lancé en 2013 par le Gouvernement chinois. Baptisée *One Belt, One Road*, cette nouvelle route de la soie est destinée à transformer le cœur économique du

monde, où la Chine ne serait plus à la périphérie, mais en représenterait le centre névralgique.

Pour évoquer ce chantier colossal, la Banque Cantonale de Genève a invité deux spécialistes à s'exprimer dans le cadre d'un BCGE Asian desk: Jean-Pierre Lehmann (professeur émérite d'économie politique – IMD professeur visitant et Hong Kong University – et fondateur du groupe Evian) et François Marti (vice-président exécutif de la division des Services industriels – SGS, voir son interview ci-après).

"La route de la soie est un bon symbole de ce qui s'est passé, de ce qui se

"L'Europe doit se rendre compte qu'elle devient de plus en plus marginale et entreprendre des efforts d'adaptation culturelle afin de mieux connaître et comprendre la Chine."

passera et se passera. Elle existe depuis le VIII^e siècle avant notre ère, mais le terme est relativement nouveau. Elle a permis de très nombreux échanges, des transmissions culturelles et religieuses", relate le professeur Lehmann qui connaît particulièrement bien cette région du monde où il est engagé professionnellement depuis exactement 50 ans. "Avant, l'Asie n'existait pas vraiment. Les différents pays ne se connaissaient pas entre eux". Une réalité qui était même visible parmi les étudiants de Jean-Pierre Lehmann lorsqu'il enseignait dans le Sud-Est asiatique. "Cela a véritablement changé avec le XXI^e siècle."

Un lieu d'échange et d'information pour les entrepreneurs

BCGE Asian desk se veut un lieu d'échange pour les entrepreneurs qui souhaitent s'implanter en Asie. Il leur offre une expertise à la fois théorique et pratique. Depuis 2013, plusieurs événements ont été organisés sur un même schéma. Ils donnent la parole à des experts et à des décideurs reconnus de la place et s'étant déjà implantés sur le continent avec succès. Ces derniers présentent leur expérience de terrain et les défis rencontrés pour aborder ces marchés. Une table ronde s'ensuit, composée de différents spécialistes (membres d'associations de coopération économique entre ces pays et la Suisse, avocats d'affaires, membres du monde académique...).

La BCGE est par ailleurs active dans le développement des relations entre la Suisse et l'Asie: compte épargne en yuan, partenariat avec la Chambre de commerce Suisse-Chine, sponsoring de différents événements impliquant ces deux pays, accompagnement de délégations, rencontres régulières avec les autorités financières de Hong Kong...



La Chine s'enrhume, la planète se grippe

De même, le réveil chinois a désormais un impact sur le reste du monde, alors qu'auparavant même les pays voisins n'étaient pas affectés. Et le professeur Lehmann de citer en exemple la Révolution culturelle dont les effets étaient restés confinés à l'intérieur des frontières. "Alors qu'aujourd'hui si la Chine a un rhume, c'est la planète entière qui attrape une pneumonie."

Le projet "Une ceinture, une route" est en fait constitué d'un tracé terrestre (voies ferroviaires partant de l'ouest de la Chine, traversant les régions montagneuses d'Asie-Centrale et arrivant en Europe) et d'un volet maritime (passant par les ports chinois et de l'Asie de l'Est, ainsi que par la côte africaine et le canal de Suez). Autant de régions où les investissements chinois se comptent en milliards de dollars, cet ambitieux projet étant caractérisé par des travaux en infrastructures gigantesques.

"Cette nouvelle route de la soie constitue une formidable opportunité pour les entreprises actives dans les infrastructures (transports, logistique) et les services (notamment le tourisme et l'hôtellerie), car il y a une demande énorme", fait remarquer le professeur Lehmann.

Réveil indispensable

Face à ce bouleversement géopolitique, le monde occidental doit se réveiller. "On est au crépuscule de la *pax americana*. Quant au président Trump, il va accélérer la désoccidentalisation", pronostique Jean-Pierre Lehmann. Et ce fin connaisseur de l'Asie d'exhorter l'Europe à réintégrer cette partie du monde. "Elle doit se rendre compte qu'elle devient de plus en plus marginale et prendre ce défi au sérieux. Cela demande des efforts d'adaptation culturelle afin de mieux connaître et comprendre la Chine. "Car, même si certaines questions restent ouvertes (celles de savoir comment évolueront ses relations avec la Russie et avec le Japon, notamment), l'Empire du Milieu prendra une place toujours plus importante dans la gouvernance mondiale : "Contrairement aux Etats-Unis, la Chine a besoin de la globalisation." ■

Aline Yazgi

Nouveau département pour l'international

Un nouveau département a récemment été créé par la BCGE afin d'adresser plus spécifiquement les besoins des multinationales: le MII, pour Multinationales et institutions internationales. MII se veut un facilitateur dans les transactions internationales et un appui à la clientèle des entreprises ayant des activités transnationales. Il met en avant les lignes de métiers de la banque ainsi que son expertise mondiale, c'est un support et un accompagnement répondant aux besoins de développement des sociétés. A noter parmi ces lignes de métier: le *trade finance*, le trafic des paiements, le *cash management*, la trésorerie, les taux, le *forex* et la plateforme électronique ForXchange, le financement et le crédit, le conseil en *corporate finance* et en *asset management*. Ceci est complété par une offre de solutions bancaires personnalisées proposées aux collaborateurs des entreprises clientes de la banque, sous les noms de BCGE Business partner et Xpatbking (voir en page 13). Cette mission contribue à renforcer le caractère universel de la BCGE.

Jean-Daniel Coendoz
Chargé de relation senior

"Le profil économique de la Chine a radicalement changé depuis 10 ans"

A la suite de sa présentation dans le cadre du BCGE Asian Desk, consacrée à la réalité derrière le concept *One Belt, One Road*, François Marti, vice-président exécutif de la division Services industriels de la SGS, a accepté, dans le cadre de cette interview, d'approfondir le sujet. Le groupe, basé à Genève, connaît bien le marché chinois, sur lequel il est présent depuis 1991. Principalement actif dans l'inspection, il y compte aujourd'hui 13'000 employés, dont moins de dix sont des expatriés occidentaux.



La SGS a 25 ans d'expérience en Chine. Qu'est-ce qui a le plus changé à vos yeux ces dernières années ?

J'ai été frappé de voir, au cours de cette dernière décennie, la transformation du profil économique de la Chine. Il y a dix ans, c'était un pays exportateur très manufacturier où nos clients étaient des étrangers qui achetaient des biens en Chine devant être vérifiés avant d'être vendus en Europe et aux Etats-Unis. Depuis lors, une classe moyenne locale a émergé et alimente la consommation interne. Nous avons ainsi toujours plus de clients chinois, qui génèrent aujourd'hui environ la moitié de notre chiffre d'affaires.

Quelles sont les principales caractéristiques du client chinois ?

Il est toujours plus exigeant et très friand de marques chinoises.

Dans ces conditions, quels sont les secteurs où les entreprises étrangères sont particulièrement appréciées ?

Avec l'émergence des marques chinoises, tout ce qui touche au conseil pour le *branding* les intéresse. Ils cherchent notamment à savoir comment se comporte le consommateur occidental afin d'être sûrs que leurs modèles soient exportables et aient également du succès sur les marchés étrangers.

De manière générale, tout ce qui touche aux infrastructures (routes, chemins de fer, ports, aéroports, électricité...) est en pleine croissance et l'ingénierie occi-

dentale est recherchée. Il y a également une forte activité dans l'hôtellerie: il se construit actuellement en Chine autant de chambres d'hôtel que partout ailleurs dans le monde.

Quelles sont les régions qui croissent le plus actuellement ?

Les régions de l'est restent le moteur de l'économie chinoise. Mais il y a eu une telle inflation sur les coûts que les industries manufacturières se déplacent vers l'ouest du pays. Et comme les infrastructures sont toujours plus performantes, ce mouvement ne génère pas plus de coûts ni ne pose de problèmes de recrutement. Nous le constatons quand nous ouvrons des laboratoires plus à l'ouest, pour suivre nos clients manufacturiers: certains de nos collaborateurs sont heureux de revenir dans leur région d'origine, se rapprochant ainsi de leurs parents et bénéficiant d'un pouvoir d'achat plus élevé que lorsqu'ils étaient dans des mégapoles telles Shanghai et Shenzhen.

Une entreprise suisse qui voudrait s'implanter en Chine devrait-elle donc choisir une région plus à l'ouest ?

Non. Mieux vaut commencer par s'établir dans des régions ayant l'habitude des investisseurs étrangers: leur système légal et juridique y est plus stable. En outre, les gens y parlent mieux l'anglais.

Quels sont les principaux conseils que vous donneriez à une entreprise s'implantant sur le marché chinois ?

Tout d'abord y aller avec une vision au minimum à moyen terme, sinon l'investissement coûte trop cher. Elle doit ensuite être assez ouverte dans sa politique d'entreprise pour accepter d'être en quelque sorte sinisée: elle doit s'adapter à la culture, intégrer des éléments chinois, admettre de changer certaines choses. Il faut impérativement comprendre la culture chinoise et réaliser que certains éléments tels que les nombres, les couleurs et les symboles

revêtent là-bas une très grande importance. A moins que les caractéristiques suisses ne constituent son argument de vente principal, une marque doit savoir s'adapter, mais sans perdre son âme non plus.

Quel point jugez-vous particulièrement important pour un entrepreneur romand qui désire s'établir en Chine ?

Trouver un bon partenaire local. Il vaut la peine d'aller voir les relais officiels, tels l'ambassade, le consulat, la Chambre de commerce Suisse-Chine... Ces responsables peuvent établir des relais et ont déjà travaillé avec des environnements helvétiques et chinois.

Les questions de protocole sont très importantes en Chine. Quelles sont les principales erreurs à ne pas commettre ?

La personne la plus importante s'assied toujours face à la porte, jamais dos à elle. Quand on négocie, il faut toujours savoir ce que l'on peut donner avant de demander, car leur offre dépendra de ce que vous amenez. Enfin, le système hiérarchique reste assez fort. Ainsi, ce n'est pas parce que vous vous êtes mis d'accord avec une personne que les choses seront réalisées. Si vous ne les avez pas fait valider par son chef, vous risquez de revenir six mois plus tard et de constater que rien n'a été entrepris. ■

Aline Yazgi



Planifier et structurer un *management buy out*

Les entités-satellites de la banque font l'objet tour à tour d'un article dans *Dialogue*. Directrice de Capital Transmission, une filiale de la BCGE, Virginie Fauveau accompagne des entrepreneurs désireux de céder leur entreprise. Elle expose, pour le magazine, les étapes-clés de la préparation d'un *management buy out* (MBO) et les financements possibles.



Virginie Fauveau
Directrice de Capital
Transmission

Comment définissez-vous un MBO ?

C'est une opération par laquelle l'équipe dirigeante acquiert le contrôle opérationnel, voire capitalistique d'une entreprise. L'initiative peut venir du cédant ou de cadres désirant acheter la société. C'est une situation que l'on rencontre fréquemment dans des entreprises familiales dont le créateur approche de l'âge de la retraite, tandis que ses enfants ne souhaitent pas s'impliquer dans l'entreprise. La formule peut également intéresser des entités intégrées à des groupes qui estiment que leur développement serait plus prometteur si elles devenaient autonomes. La concrétisation d'un MBO passe par la structuration d'un financement adapté : emprunt, coopération avec des investisseurs financiers, voire combinaison des deux formules.

Quel est le délai moyen entre l'idée naissante de lancement d'un MBO et la vente effective de l'entreprise ?

Anticiper suffisamment tôt la cession de l'entreprise, surtout s'il s'agit d'une société familiale, permet d'analyser les options ouvertes : reprise par un des enfants, vente à un tiers ou MBO. Une fois la décision prise, il convient de préparer les cadres choisis comme repreneurs à leur futur rôle d'entrepreneurs. Les autres employés de l'entreprise doivent également être préparés au changement de direction : on peut par exemple envisager un plan d'intéressement pour tout le personnel pour favoriser l'adhésion au projet. Les futurs actionnaires doivent discuter de leurs obligations respectives et convenir avec le vendeur du rôle futur de ce dernier au sein de l'entreprise. Pour le vendeur comme pour l'acheteur, le prix reste un élément-clé de la transaction. D'où l'importance de prévoir une structure de financement adaptée. Un processus qui prend quelque six mois.

Peu de cadres ont les moyens d'acheter une entreprise

Pour qu'une opération de reprise se passe bien, on estime que l'apport en fonds propres doit être de 20% au minimum. Si c'est une équipe de managers internes qui se portent acquéreurs, ils devront concrétiser leur engagement sous la forme d'apports en fonds propres en relation avec leur capacité économique. Le complément de fonds propres peut être constitué par des investisseurs financiers. Dans ce cas, on crée une holding d'acquisition qui, dotée de ces fonds propres, va pouvoir obtenir des financements complémentaires.

Sous quelles formes ?

On parle de quasi-fonds propres dans le cas d'un prêt mezzanine, car la dette mezzanine est considérée sur le plan juridique comme des fonds de tiers, ce qui permet la déductibilité fiscale des intérêts, alors qu'elle est assimilée à des fonds propres sur le plan économique pour ne pas diluer la part des actionnaires gérants. Il est également possible d'émettre des obligations convertibles. Autre solution : un prêt consenti par le vendeur pendant quelques années. Une banque peut aussi accorder une dette senior pour une durée de cinq à sept ans, avec amortissement et paiement d'intérêts trimestriels. La structuration du financement dépend de la capacité de l'entreprise à dégager du *cash flow* : il faut veiller à ne pas surendetter la holding d'acquisition. Lorsqu'un fonds d'investissement entre au capital, il participe à l'élaboration des objectifs de développement, aide à la mise en place d'outils de gestion et fixe des objectifs atteignables au management. Il est possible d'accorder aux cadres repreneurs une quote-part au capital supérieure à leur apport de départ avec des outils augmentant progressivement leur part.

Quel rôle peut jouer Capital Transmission dans le cadre d'un MBO ?

Capital Transmission est une société d'investissement détenue à 100% par la Banque Cantonale de Genève qui a pour mission de financer l'expansion à long terme d'entreprises, assurer leur consolidation ou faciliter leur transmission. Dans le cadre d'un MBO, nous pouvons prendre une prise de participation minoritaire, mais aussi accorder un prêt mezzanine ou souscrire à des obligations convertibles. Nous avons une très grande flexibilité quant au délai souhaité pour notre sortie, elle intervient généralement entre cinq à dix ans après notre intervention financière. ■

"Anticiper suffisamment tôt la cession de l'entreprise, surtout s'il s'agit d'une société familiale, permet d'analyser les options ouvertes : reprise par un des enfants, vente à un tiers ou MBO."



Capital Transmission SA
4, rue de la Tour-de-l'Île
Case postale 2251
CH-1211 Genève 2
+41 (0)58 211 21 21
info@capitaltransmission.ch
www.capitaltransmission.ch

Nouvelle hausse du bénéfice net en 2016 pour la BCGE



La BCGE a réalisé de très bons résultats en 2016. Avec un bénéfice net de CHF 79 millions (+1%), la profitabilité, exprimée par le rendement des fonds propres (5.8%), s'est située à haut niveau en comparaison avec les pairs. La compétitivité s'est bien affirmée au travers de deux indicateurs: les prêts hypothécaires à plus de CHF 10 milliards (+4%) et les actifs gérés et administrés qui ont ascendié à CHF 23.1 milliards (+6%). Les fonds propres ont dépassé CHF 1.3 milliard (+5.1%). Le dividende proposé le 25 avril 2017 à l'Assemblée générale est de 5.5% du nominal. Au sujet de l'exercice 2017, la banque table sur un niveau de rentabilité opérationnelle proche de celui de 2016.

Le bénéfice net a poursuivi sur sa tendance haussière, avec une avance de CHF 0.8 million à CHF 79 millions. Corrigé d'effets non récurrents dans l'exercice précédent, le résultat opérationnel s'est positionné sur un palier solide de CHF 110.7 millions. La profitabilité du groupe a bien résisté, malgré la force du CHF et son incidence sur les entreprises, les taux d'intérêt négatifs et le bas niveau des prix des matières premières. La qualité des résultats a été largement attribuable à un modèle d'affaires diversifié en termes de métiers, de devises et de pays.

Revenus en croissance, grâce à la diversification et à l'internationalisation des activités

Le total des produits a retrouvé son niveau historique de CHF 349 millions. Il s'est appuyé sur une progression du résultat des opérations d'intérêts à CHF 211 millions, elle-même soutenue par la croissance des hypothèques et une gestion des taux dynamique. La marge d'intérêts s'est établie à 1.02%, dans un environnement toujours conditionné par les taux négatifs (2015: 1.10%). Le niveau de CHF 100 millions des commissions a été pratiquement préservé. Les commissions sur titres ont progressé grâce à la croissance de la gestion de fortune et aux nouveaux produits de placement. Les commissions de crédits sont restées sous l'effet du bas niveau des prix des matières premières, alors que les autres commissions, notamment celle du *retail banking*, ont été stables. La part internationale du chiffre d'affaires réalisée en EUR et en USD s'est située à 24% (17% en 2015).

Acteur majeur du financement de l'économie genevoise

Les charges d'exploitation ordinaires ont augmenté à CHF 90 millions du fait d'investissements dans la digitalisation et les *banktechs* et des coûts de sécurité physique et informatique. De leur côté, les charges de personnel ont avancé de 1.7%, soit CHF 2.2 millions. En effet, de nombreux projets réglementaires et technologiques ont exigé des compétences très spécialisées. La banque a été créatrice nette d'emploi en 2016 avec un effectif de 738 collaborateurs (en équivalent plein temps +17).

“La profitabilité du groupe a bien résisté, malgré la force du CHF et son incidence sur les entreprises, les taux d'intérêt négatifs et le bas niveau des prix des matières premières.”

La BCGE est une banque multiservices, alliée de l'entrepreneur; plus de 18'500 personnes morales sont ses clientes. Sur l'exercice, les créances hypothécaires ont progressé de CHF 400 millions (+4.0%) et ont franchi le cap des CHF 10 milliards. Les crédits aux entreprises et aux collectivités publiques ont augmenté de CHF 862 millions à CHF 4.6 milliards. Au total, la banque a octroyé CH 1.26 milliard de crédits supplémentaires aux entreprises. La part, somme toute modérée, des hypothèques au total du bilan a reflété une politique de déconcentration des expositions au risque immobilier.

Progression marquée des dépôts de la clientèle

La banque a protégé ses clients en limitant l'impact des taux négatifs sur leurs avoirs. Les dépôts de la clientèle ont avancé de 3.9% à CHF 13.2 milliards. La structure du passif a été sainement diversifiée, le taux de couverture des hypothèques par les dépôts de la clientèle s'est établi à 128%. Le programme de fidélité BCGE Advantage Service, qui offre jusqu'à 2% de rémunération supplémentaire sur le compte d'épargne, rassemble plus de 32'700 bénéficiaires.

Les *assets under management (AUM)* ont dépassé les CHF 23 milliards, en progression de CHF 1.3 milliard (+6%). Les activités de private banking ont été en croissance, malgré les transformations structurelles du secteur. Les fonds de placement Synchrony ont rencontré un franc succès et ont atteint près de CHF 2 milliards (+24%). La bourse en ligne BCGE 1816 a accompli une belle progression, le nombre de ses participants a augmenté de 20.3% à 7'000 investisseurs. ■

Synchrony All Caps CH¹, un vrai fonds de conviction sur le marché suisse des actions



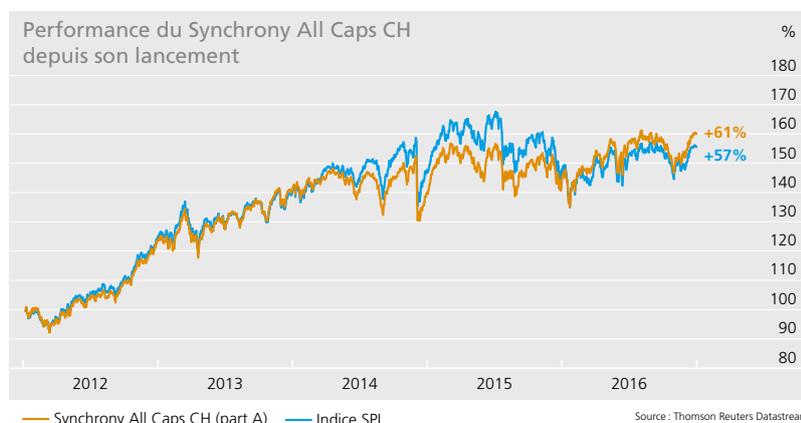
Lancé le 31 mars 2012, le fonds Synchrony All Caps CH fête cette année ses cinq ans d'existence. Depuis son lancement, le fonds affiche une performance nette des frais de gestion de 61% (à fin 2016 pour la part A), contre 57% pour l'indice de référence SPI. L'année 2016 aura été particulièrement bonne avec une hausse de 5.3% contre une baisse de 1.4% du marché suisse. La bonne sélection de titres explique la grande majorité de cette surperformance.



Bruce Crochat
Gérant institutionnel

L'univers d'investissement étant relié à l'indice SPI, soit l'ensemble des titres cotés à la bourse suisse qui compte environ 200 entreprises, le gérant à l'opportunité d'investir tant dans les grandes que dans les petites et moyennes entreprises. Cette flexibilité est un avantage à exploiter selon les perspectives macro-économiques de la banque. Ainsi, en période d'accélération de la croissance mondiale, il est préférable d'exposer le fonds aux petites et moyennes entreprises, car elles y sont plus sensibles. En effet, une grande partie des pépites de cet univers sont des sociétés industrielles dont l'activité est très liée à la croissance du PIB mondial. Au contraire, en période de ralentissement, le caractère plus défensif des grandes entreprises est privilégié.

“Le fonds Synchrony All Caps CH détient actuellement une vingtaine de sociétés et l'horizon-temps de la sélection est entre trois et cinq ans.”



Evaluation de l'attractivité

Une fois l'état du cycle économique défini, la sélection des titres se base sur une philosophie d'investissement relativement simple : être actionnaire, c'est-à-dire détenir une part d'entreprise. Bien qu'une évidence à nos yeux, nombre d'investisseurs la confondent trop souvent avec un billet de loterie. Je m'efforce donc de trouver les meilleurs investissements à travers une analyse des fondamentaux et une valorisation indépendante des entreprises. Ainsi, pour chacune des sociétés, son attractivité est évaluée en analysant son modèle d'affaires ainsi que ses états financiers. Une bonne entreprise n'étant pas toujours un bon investissement, l'attractivité de l'investissement est définie en effectuant une valorisation intrinsèque de la société. De nombreuses rencontres avec les entreprises permettent de mieux les évaluer. La décision d'investir, et donc de devenir partiellement propriétaire de ladite entreprise, est ainsi prise à la fin de ce processus, si le prix à payer (cours de bourse) est inférieur à la valeur intrinsèque estimée.

Fort potentiel

Ce processus de sélection a permis de déceler un fort potentiel dans les principales convictions du fonds de 2016, à savoir Actelion (+82% depuis son achat) et Zurich Insurance (+37% depuis son achat). La gestion active, présuppose également de ne pas détenir certains titres qui ne correspondent pas à la philosophie de la banque : c'est ainsi qu'il a été décidé de ne pas avoir d'actions du Credit Suisse, une décision fructueuse, puisque le titre a perdu 33% en 2016.

Le fonds Synchrony All Caps CH détient actuellement une vingtaine de sociétés et l'horizon-temps de la sélection s'étend entre trois et cinq ans. Il s'agit donc d'un fonds concentré autour de fortes décisions. Pour l'année 2017, on peut rester optimiste quant aux perspectives pour les actions suisses et plus particulièrement pour les sociétés détenues. Bien que les valorisations soient élevées, il reste des opportunités d'investissement attractives et la croissance des bénéficiaires devrait soutenir la performance boursière des titres sélectionnés. ■

¹ www.bcge.ch/fonds-de-placement-pour-particuliers.

Focus sur une étude

La Suisse compte de nombreuses entreprises à croissance rapide et leur financement peut se faire à travers un vaste choix d'offres, tant publiques que privées. Chaque canton déterminant librement sa politique économique, la plupart d'entre eux proposent des financements aux entreprises, y compris aux jeunes pousses. Au niveau fédéral aussi des instruments ont été conçus pour faciliter l'accès des petites entreprises au financement. Par ailleurs, divers acteurs travaillent au lancement d'un fonds spécifique de capital-risque destiné aux caisses de pension et autres investisseurs institutionnels.

Les jeunes entreprises suisses disposent de multiples sources de financement, Martin Godel, Markus Willimann, dans "Promotion et financement des jeunes pousses", thématique centrale de La Vie économique du 21 décembre 2016. ■



Le livre à découvrir

La Banque centrale européenne doit-elle poursuivre sa politique de *quantitative easing*? Les banques centrales sont-elles fondées à créer de la monnaie pour stimuler l'activité économique? La Grèce doit-elle sortir de la zone euro? Faut-il réformer le Système monétaire international? Autant de questions très présentes dans l'actualité. Y répondre suppose une compréhension du rôle fondamental de la monnaie et du fonctionnement des systèmes monétaires. Le livre de Pascal Salin, *Les systèmes monétaires – Des besoins individuels aux réalités internationales*, y contribue grandement. Très didactique, il guide le cheminement du lecteur en partant du comportement réel des individus face à la monnaie pour arriver à l'analyse des systèmes monétaires et du fonctionnement du Système monétaire international. Ancien président de la Société du Mont-Pèlerin – fondée par Friedrich A. von Hayek – et professeur honoraire à l'Université de Paris Dauphine, Pascal Salin est un spécialiste de la théorie monétaire. L'auteur de *La vérité sur la monnaie* et *le libéralisme* met une fois encore sa vaste érudition économique au service d'une vulgarisation de qualité pour permettre à chacun de se forger une opinion éclairée sur les principaux problèmes monétaires de ce début de XXI^e siècle. Tant les partisans que les opposants d'une politique monétaire active pour atténuer les cycles économiques y trouveront matière à réflexion.

Les systèmes monétaires – Des besoins individuels aux réalités internationales, Pascal Salin, Editions Odile Jacob économie, novembre 2016. ■



UN SOUTIEN AUX VICTIMES DE VIOLENCE CONJUGALE

NOTRE MISSION

Solidarité Femmes apporte un soutien psychosocial et thérapeutique aux femmes victimes de violence conjugale et à leurs enfants. Elle a également comme but de sensibiliser le grand public et les professionnels à cette problématique.

Une femme sur cinq est concernée par ce type de violence au cours de sa vie de couple. Une femme sur dix l'est actuellement.

En Suisse, une femme meurt tous les quinze jours sous les coups de son compagnon.

Les chiffres montrent l'ampleur de ce fléau qui touche toutes les femmes, indépendamment de leur statut social et économique.



DES PROFESSIONNELLES SPÉCIALISÉES

La force de Solidarité Femmes, c'est son équipe de thérapeutes et travailleuses sociales spécialisées dans la prise en charge de victimes et notamment de la relation mère-enfant.

Ses prestations d'aide directe (entretien individuel, permanence téléphonique, permanence sans rendez-vous, séance d'information) permettent d'assurer aux bénéficiaires un soutien personnalisé. En 2016, 805 femmes ont franchi la porte du centre de consultations, situé aux Eaux-Vives.

Solidarité Femmes offre également la possibilité d'un hébergement aux femmes qui doivent quitter le domicile conjugal.

Les prestations sont gratuites sauf l'hébergement.



Solidarité Femmes

46, rue de Montchoisy
1207 Genève
022 797 10 10
info@solidaritefemmes-ge.org

Soutenez-nous!

Chaque don aide une femme

www.solidaritefemmes-ge.org

 Suivez-nous!

plier ici

plier ici



Banque Cantonale de Genève

Conseil en ligne

Dialogue

Case postale 2251

1211 Genève 2

Obtenez plus
d'informations
sur les prestations
de la BCGE



BCGE

Banque 24h

Veuillez compléter le coupon, le détacher, le plier et le coller, puis nous le renvoyer :

Information BCGE

- Devenir client Financer mon logement Préparer ma retraite Faire gérer ma fortune
 Obtenir des informations sur la salle des marchés Obtenir des conseils en ingénierie financière (pour les entreprises)
 Obtenir des services en tant que gérants de fortune indépendants (pour les professionnels de la branche)
 Autre _____

Je souhaite être appelé par un conseiller au n° de tél. _____

Je suis joignable le : lundi mardi mercredi jeudi vendredi entre _____ et _____ heures

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



Information et abonnement Dialogue

- Je souhaite m'abonner à *Dialogue* (offre réservée aux clients de la banque)
 Ma suggestion à la rédaction de *Dialogue* _____

dialogue@bcge.ch 022 809 21 36



Madame Monsieur

Prénom _____ Nom _____

Rue/n° _____ NPA/localité _____

Tél. prof. _____ Tél. privé _____



La BCGE à Vézenaz

La BCGE est également présente dans 21 autres agences du canton.

Agences ouvertes du lundi au vendredi de 9h à 17h30 et le samedi matin, sur rendez-vous, pour un conseil spécialisé
Carouge-Marché, Chêne, Servette-Wendt

Agences ouvertes du lundi au vendredi de 9h à 17h30
Bernex, Champel, Eaux-Vives, Florissant, Grand-Lancy, Grand-Saconnex, Ile, Jonction, Lancy-Centre, Meyrin-Cité, Onex, Pâquis, Plainpalais, Plan-les-Ouates, Praille-Acacias, Vernier, Vézenaz

Agence ouverte de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30
Versoix

A l'extérieur du canton, succursales, filiales et bureaux de représentation

en Suisse

Lausanne 021 321 07 17, Zurich 044 224 65 06

en France

Lyon +33 472 07 31 50, Annecy +33 450 66 68 27, Paris +33 176 77 33 91

dans le monde

Dubaï +97 143 29 83 00, Hong Kong 022 810 81 80

Agences ouvertes du lundi au vendredi de 9h à 17h30 et le samedi matin, sur rendez-vous, pour un conseil spécialisé
Carouge-Marché, Chêne, Servette-Wendt

Votre banque disponible 24h/24

BCGE Netbanking



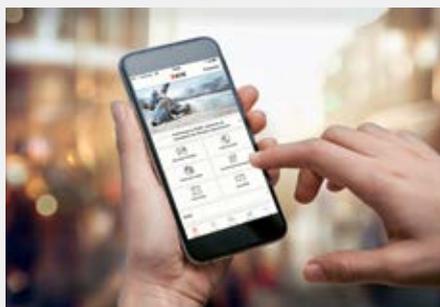
BCGE 1816 Bourse en ligne



121 appareils de banquique



Mobile Netbanking



Banque en ligne



Les conseillers sont à votre disposition
du lundi au vendredi, de 7h30 à 19h30
et le samedi de 9h à 16h.

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).