

SPHERE

THE SWISS FINANCIAL ARENA



INTERVIEW CHAIRMAN

RETO RINGGER

FONDATEUR & CEO
GLOBALANCE BANK

«Les marchés financiers doivent assumer leurs responsabilités dans la résolution de la crise climatique»



DAVID GARCIA
FUNDAMENTA GROUP

«Nous proposons aux GFI des modèles de coopération originaux»



CHARLES BORDES
ATONRÀ PARTNERS

«L'intelligence artificielle est en train de vivre son moment iPhone»



F. SCHNYDRIG MOSER
BANQUE CANTONALE DE ZURICH

«Dans le private banking, la Banque cantonale de Zurich ne s'en tient pas au canton»



SÉBASTIEN CAPT
PRIME PARTNERS

«Notre structure de gouvernance a changé la trajectoire de Prime Partners»



MIKE BÄR
MBAER MERCHANT BANK

«La place financière suisse reste l'une des meilleures au monde»

What's next?

Telle est notre question depuis 30 ans.
Notre réponse: investir dans
les médicaments du futur.



En savoir plus dès à présent.
bbbiotech.ch/whats-next

BB Biotech

Bellevue Healthcare
Investments

30
Years

DÉJÀ UN NOUVEAU MONDE



Andreas Schaffner

RÉDACTEUR EN CHEF



Nous sommes en plein milieu de l'année 2023 et le monde ne ressemble déjà plus à ce qu'il était en janvier. Quelle que soit l'issue donnée au rachat de Credit Suisse par l'UBS, il est certain que l'univers des banques a changé. Pour de nombreux clients, il est certain que le temps est venu de se tourner vers de nouveaux prestataires. Les chiffres trimestriels du Credit Suisse le montrent de manière impressionnante. C'est une opportunité absolument unique qui se présente pour les établissements concurrents, notamment pour ceux qui entendent se renforcer sur le segment des gestionnaires de fortune indépendants. Ces derniers perdent peut-être avec le Credit Suisse une banque dépositaire de référence, mais ce n'est pas cette disparition qui va les empêcher de faire valoir leurs compétences et leur indépendance. Cette situation révèle également son caractère unique dans l'histoire pour une autre raison : la réglementation du secteur apparaît comme une réalité des plus tangibles, avec pour corollaire une confiance à long terme dans le secteur qui s'en trouve finalement renforcée.

Dans ce numéro, nous nous consacrons donc à ce nouveau monde, en signalant les stratégies et les solutions qui nous semblent les intéressantes pour s'y embarquer, et nous envisageons par ailleurs de nouvelles opportunités d'investissement avec différents spécialistes. Nous nous penchons par exemple sur la Chine, aux lendemains de sa réouverture, avec l'un des meilleurs connaisseurs du marché asiatique. Sur le plan des investissements, l'année en cours est marquée par de fortes rotations sectorielles. La tech, le bitcoin, mais aussi l'or et le luxe se retrouvent ainsi aux premières loges, sur fond d'attente en matière de taux d'intérêt et de développements géopolitiques. Il est donc judicieux d'en appeler aux experts. Les clients eux-aussi ont bien évidemment envie de participer à ce voyage, au vu des horizons assez fascinants qui se dessinent. Ils veulent s'entendre raconter de nouvelles histoires. En résumé, une opportunité risquée s'offre à tout un secteur sachant qu'au passage, il va falloir aussi maîtriser quelques risques et résoudre quelques points stratégiques particulièrement complexes.

■



- Rédaction en chef: **Andreas Schaffner**
- Chef d'édition: **Hans Linge**
- Direction graphique & artistique: **Cyrille Morillon**
- Direction commerciale: **Souad Dous**
- Directeur de la publication: **Jérôme Sicard**
- Contributeurs: **Karine Bauzin • Fabienne Bogádi • Nicolas Georgiadis**
 - **Odile Habel • Juerg Kaufmann • Lauren Mazza • Eugénie Rousak**
 - **Marine Ulrich • Elena Vedernikova**

- Traductions: **Fastnet Translation**
- Impression: **Juillerat Chervet SA**
- Éditeur: **SPHERE Sarl**
Rue Barton 7, CP 1806,
1211 Genève 1, Suisse

redaction@sphere.swiss

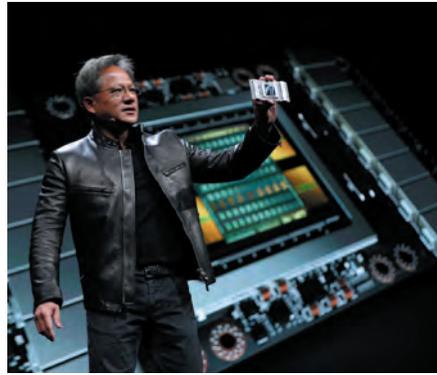


photo de couverture:
Juerg Kaufmann



Tirage : 7'368 exemplaires.
Certification REMP

SOMMAIRE



MÉGATRENDS

PAR CHARLES BORDES
AtonRâ Partners

«L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EST EN TRAIN DE VIVRE SON MOMENT IPHONE»

Après une première phase plutôt axée sur la mise en place des infrastructures, l'intelligence artificielle est désormais engagée dans le deuxième cycle de son développement, celui des applications. ChatGPT, qui ouvre la voie, en est l'exemple le plus flagrant. Un deuxième cycle encore loin d'avoir révélé tout son potentiel, comme nous l'explique ici Charles Bordes. **PAGE 34**

«Les marchés financiers doivent assumer leurs responsabilités dans la résolution de la crise climatique»

Considéré comme l'un des pionniers en matière d'investissement durable, il a compris très tôt pourquoi le secteur financier devait s'engager dans cette voie et comment il était possible d'obtenir de bons rendements tout en étant durable. Alors que les investisseurs institutionnels ont déjà pris conscience de l'importance des enjeux, il ne sera possible de convaincre les investisseurs privés qu'en leur proposant de véritables innovations, comme le laisse entendre Reto Ringger, le CEO inspiré de Globalance.



INTERVIEW

FLORENCE SCHNYDRIG MOSER
Banque cantonale de Zurich

«Dans le private banking, la Banque cantonale de Zurich ne s'en tient pas au canton»

Florence Schnydrig Moser a pris la direction du private banking de la ZKB voilà deux ans. Depuis, la banque a fortement progressé dans ce secteur. Cette mathématicienne de formation nous détaille donc sa stratégie, de même qu'elle nous propose un point sur l'avancement de la nouvelle plateforme déployée pour les gestionnaires de fortune indépendants. **PAGE 40**

INTERVIEW

SÉBASTIEN CAPT
Prime Partners

«Notre structure de gouvernance a changé la trajectoire de Prime Partners»

En l'espace de sept ans, Prime Partners a doublé de taille, dans un environnement pourtant peu propice aux grandes envolées. Pour y parvenir, la société a fait l'effort de se réorganiser



et de mettre en place une nouvelle structure qui facilite grandement son développement. Choix judicieux, comme en convient Sébastien Capt, son CEO. **PAGE 44**

LEADERS

PAGE 8

MARKET PULSE

PAGE 12

QUIZ

PAGE 18

ABACUS

Les 327 millions de dividendes de la BCV

PAGE 20

ALPHA

NICOLAS PARTY

Le principe de performance

PAGE 22

TEAM SPIRIT

Aquila s'organise pour la génération Z

PAGE 24

IMPULSION

JAMIE VRIJHOF-DROESE

PAGE 26

INTERVIEW CHAIRMAN

RETO RINGGER

Fondateur & CEO, Globalance Bank

PAGE 28



SOMETIMES RETHINKING IS THE BEST INVENTION.

How we invest today
is how we live tomorrow.

juliusbaer.com



... BIG PICTURE

INTERVIEW **RENÉ BÜHLMANN**
Abrdn

«CE N'EST PAS UN HASARD SI LE LUXE A ENREGISTRÉ UN FORT REBOND, EN FRANCE COMME EN SUISSE»

PAGE 48



INTERVIEW

DAVID GARCIA
Fundamenta

«Nous proposons aux GFI des modèles de coopération originaux»

Le groupe Fundamenta fait forte impression depuis déjà quelques

mois. En début d'année, il y a eu par exemple l'acquisition de Belvédère Asset Management puis la nomination de Martin Scholl, ancien CEO de la ZKB, à son conseil d'administration. David Garcia, le fondateur du groupe, revient sur ces développements marquants et sur la façon dont ils s'intègrent la stratégie globale de Fundamenta. PAGE 52



INTERVIEW

MIKE BÄR
Mbaer Merchant Bank

«La place financière suisse reste l'une des meilleures au monde»

PAGE 56

SOMMAIRE



INTERVIEW

MARCO BIZZERO
iCapital

«Les private markets sont passés du statut de niche à celui de must-have»

PAGE 60



INTERVIEW

JON DUNCAN
Reyl Intesa Sanpaolo

«En matière d'impact, l'approche de Reyl est guidée par une vision systémique du monde»

PAGE 64

CHANTIER

LE RETARD À L'ALLUMAGE DES ROBO-ADVISORS



PAR **PHILIPPE REYNIER**

Sheffield & Haworth

Il fut un temps, avant même que ChatGPT n'envahisse la scène, où l'on voyait les robo-advisors conquérir le monde de la gestion de fortune. Les années ont passé et ces digital asset managers - ainsi qu'ils se font maintenant appeler - tardent à s'imposer auprès des retail+, leur segment de prédilection. Dans l'immédiat, ils ne prennent vraiment leur sens que lorsqu'un conseiller en chair et en os prend le contrôle de la relation client. Explications de Philippe Reynier. PAGE 68



HOMO ECONOMICUS

ARTHUR CECIL PIGOU
INTERVIEW
JULIEN DAUBANES

« La Taxe Pigou est la réponse adéquate à l'urgence climatique»

Arthur Cecil Pigou est le père de l'économie du bien-être et de la taxe qui porte son nom. En tant qu'économiste, il s'est interrogé sur la manière dont l'intervention publique pouvait contribuer à l'amélioration du système économique pour la société. La modernité d'Arthur Pigou est qu'il a préfiguré, il y a un siècle déjà, l'économie de l'environnement en introduisant le principe pollueur-payeur.

PAGE 72



GUEST STAR

BERTRAND PICCARD
Fondation Solar Impulse

« Les investissements de la BNS dans

le pétrole sont extrêmement risqués !»

PAGE 78

QUIZ

CULTURE FINANCE

SAVEZ-VOUS DES CHOSES ? PAGE 82

YOUTUBE

les économistes influenceurs PAGE 88

STYLE

PAGE 90

PLAYTIME

Paranthèse idyllique au Motu Nao Nao PAGE 94

ADJUGÉ

PAGE 98

GONET

BANQUIERS 1845

DEPUIS PLUS DE 175 ANS

GESTION DE PATRIMOINE

11 rue Bovy-Lysberg, Genève
(siège de la Banque)

GENÈVE
COGNY
LAUSANNE
ZURICH

gonet.ch f@in

Rubrique réalisée par **Fabienne Bogadi**

Olivier Ruch, associé chez **Zwei Wealth**

En tant que Wealth Officer, il sera chargé du suivi des mandats des clients. Olivier Ruch a plus de 30 ans d'expérience dans l'industrie financière.



Durant sa carrière, il a conseillé des clients à différents postes en Suisse et à l'international. Ayant travaillé à Genève, Francfort, New York et Singapour, il s'est occupé de familles et de clients UHNW d'Europe et d'Asie dans le domaine de l'investment banking et du private banking. Enfin, Olivier Ruch a mis en place le bureau zurichois d'un gestionnaire de fortune externe. Il sera chargé de créer et de développer le suivi des mandats de clients en tant que partenaire chez Zwei Wealth.

Alfonso Rivolta passe chez **PKB**

Alfonso Rivolta a rejoint PKB en tant que responsable Wealth Solutions du groupe. Alfonso Rivolta est



au bénéfice d'une longue expérience dans le private banking portant sur un large éventail de solutions patrimoniales, parmi lesquelles la planification successorale et la structuration. Après une première expérience dans le domaine fiscal et juridique en Italie chez Pirola Pennuto Zei & Associati, et une expérience d'enseignement à l'Université de Leiden, aux Pays-Bas, Alfonso Rivolta a travaillé chez UBS. Il y officiait comme dans la division Wealth Planning, puis chez EFG International, où il a occupé diverses fonctions avant d'être nommé en 2017 Global Head of Wealth Planning.

3 QUESTIONS À :

Marco Grilli

Head of Wealth Management
Banque de Commerce et de Placements

« Nous installer parmi les acteurs reconnus du **wealth management** »

Pourquoi la BCP a-t-elle choisi de se développer sur le wealth management?

■ Nous sommes historiquement reconnus pour nos activités de financement du négoce de matières premières, mais le wealth management est également partie intégrante de l'ADN de la BCP. Aujourd'hui, nous bénéficions d'un momentum solide insufflé au sein de la banque au cours des années passées. Nous voulons en profiter pour accompagner ce cycle dans nos activités wealth management. Cela s'inscrit autant dans une logique de croissance que de diversification de nos revenus.

De quelle manière voulez-vous déployer cette activité?

■ Beaucoup d'éléments sont déjà réunis au sein de la banque. Nous sommes une banque suisse, avec une licence bancaire au Luxembourg et un bureau de représentation implanté à Dubai DIFC. Nous avons par ailleurs une clientèle d'entrepreneurs que



nous servons au travers de notre division CTF. Les synergies nous semblent donc aussi très naturelles. Nous avons ensuite une forte expertise sur les marchés émergents, à savoir l'Europe centrale et de l'Est, l'Asie centrale, le Moyen-Orient et l'Afrique. Et nous nous appuyons enfin sur le solide bilan de la banque, avec un tier 1 ratio de 18%, bien au-delà des 10.5% règlementaires, et sur des fonds propres de 600 millions de francs. Peu de banques privées de notre taille en Suisse disposent d'autant de ressources aujourd'hui.

Quels sont vos objectifs à terme pour ce pôle wealth management?

■ Nous voulons capitaliser au mieux sur nos ressources, nos compétences et notre réputation sans faille pour nous installer parmi les acteurs reconnus du wealth management sur la place financière suisse. D'ici cinq ans, nous visons une augmentation de notre masse sous gestion de façon progressive et qualitative.

Jean-René Lepezel, nouveau CEO de **Gonet**



Il succède à Nicolas Gonet qui devient membre du conseil d'administration. Jean-René Lepezel a rejoint le département gestion privée de la banque en 2010. En 2016, il devient membre du comité exécutif, en charge du département Gestion privée depuis 2017. Auparavant, il a exercé diverses responsabilités dans les activités de marché au Crédit Lyonnais (Suisse) puis chez UBS Warburg. En 2000, il intègre le département Gestion de fortune d'UBS, avant de rejoindre en 2003, Crédit Lyonnais/Indosuez Wealth Management comme gestionnaire senior, membre de la Direction.

• **Manuel Pachlatko** est le nouveau responsable Cyber d'Aon Suisse. Il se concentrera sur la livraison de la stratégie holistique d'Aon en matière de cybersolutions et poursuivra le développement de capacités de pointe dans ce domaine.

• **BNP Paribas en Suisse** a une nouvelle CEO en la personne d'Enna Pariset. Forte d'une expérience de 29 ans dans le secteur bancaire, elle s'attachera notamment à développer l'activité et la clientèle en Suisse.

Piguet
Galland &
VOUS.



Le partenaire bancaire des **Gérants de Fortune** Indépendants.

Votre équipe dédiée, rien que pour vous.

FINANCEMENT

Hypothèques en Suisse
et crédits lombards

INVESTISSEMENT

Un partage
de compétences

CONSEIL PATRIMONIAL ET PREVOYANCE

Des solutions innovantes
et adaptées

OUTILS INFORMATIQUES

Transactions boursières
et échange de données

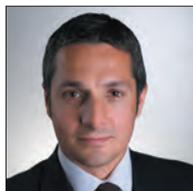
Parce que vous êtes bien plus qu'un intermédiaire financier pour nous,
nous sommes bien plus qu'une banque dépositaire pour vous.

Piguet Galland, votre banque privée créatrice de sérénité.
www.piguetgalland.ch



Un CIO pour **ThomasLloyd**

ThomasLloyd, le fournisseur indépendant de solutions d'investissement à impact, conseiller et gestionnaire d'actifs, annonce la nomination de Nadir Maruf au



Nadir Maruf

poste de Chief Investment Officer. Doté d'une longue expérience en matière de gestion d'actifs et d'infrastructures sur les principaux marchés de ThomasLloyd dans la région Asie-Pacifique, Nadir Maruf sera notamment chargé de proposer des stratégies d'investissement durable et novatrices dans le domaine de l'investissement institutionnel.

Roger Bootz au développement chez **Vanguard**

Dans son nouveau rôle, Roger Bootz sera chargé du développement de la distribution de Vanguard en Suisse et au Liechtenstein. Au cours des huit dernières



années, Roger Bootz a exercé de multiples fonctions auprès de DWS, plus récemment en tant que Head of Sales Advisory EMEA ex-Allemagne.

Auparavant, il a occupé des postes seniors chez UBS, Société Générale et Stoxx. Il est titulaire d'une licence en administration des entreprises, avec une spécialisation en banque et finance de l'Université des sciences appliquées de Zurich à Winterthur.

Raymond Sagayam, nouvel associé-gérant de **Pictet**

Devenant de fait le 47ème associé-gérant en 218 ans d'existence, Raymond Sagayam a rejoint Pictet en 2010 au sein du pôle Asset management comme responsable de l'activité « obligations à rendement total ». Ses performances d'investissement et ses talents de manager lui ont valu d'être nommé CIO spécialisé dans les obligations et de rejoindre le comité exécutif de Pictet AM en 2017. En plus de ces fonctions, il a été promu equity partner en 2017 et responsable de Pictet AM Londres en 2022.

Avant d'entrer chez Pictet, Raymond

Sagayam a été directeur général chez Swiss Re Asset Management à Londres. Il cumule plus de 25 ans d'expérience, avec une spécialisation dans les obligations des grandes zones géographiques. Raymond Sagayam a grandi à Washington D.C., Kuala Lumpur, Pékin, Singapour et Londres. Il est au bénéfice d'un bachelor en économie de la London School of Economics & Political Science – LSE, ainsi que d'un master en théologie contemporaine de l'Université de Londres. Il occupera sa nouvelle fonction dès janvier 2024.



Promotion de **Matias Maretan** chez **Rothschild**



La nomination de Matias Maretan comme responsable du marché suisse marque une étape supplémentaire dans la volonté de croissance et la transformation de la banque privée. Elle est effective depuis le 1er avril 2023. Matias Maretan a rejoint le groupe Edmond de Rothschild en 2008 et a d'abord évolué au sein du département Forex – Treasury avant d'intégrer la Banque Privée en 2012 et plus particulièrement le groupe Europe/Suisse. Dans son nouveau rôle, Matias mettra sa solide expertise auprès des entrepreneurs, des dirigeants et de la clientèle privée, au service de l'ensemble des équipes private banking du marché Suisse.

• **Valérie Bokobza** est la future responsable du département Wealth Management Solutions de Société Générale Private Banking Suisse. Elle pilotera l'offre de la Banque en matière de solutions d'investissements.

• **Stefano Veri** rejoint le Conseil d'administration de Woodman Asset Management à Zug. Il y dirigera la stratégie de croissance externe de l'entreprise dans la prochaine phase de son développement.

• **Arne Toelsner** est le nouveau responsable de la division Client Group pour l'Allemagne, la Suisse et l'Autriche de Capital Group, où il développera et consolidera les relations avec les clients institutionnels et intermédiaires financiers.

SPHERE

EVENTS

Lösungen für unabhängige Vermögensverwalter

4 Sept. 2023, Baur au Lac Zurich

Journée Solutions GFI

11 Sept. 2023, Fairmont Geneva

Giornata Soluzioni Gestori patrimoniali

31 Oct. 2023, LAC Lugano

Information & registration:

P. +41 22 566 17 31

events@sphere.swiss

<https://sphere.swiss/evenements/#gfi>

Rubrique réalisée par **Fabienne Bogadi**

GAM en voie de rachat

En difficulté, GAM a fait l'objet d'une offre publique de rachat émanant de son homologue britannique Liontrust. Exprimée en fractions d'actions Liontrust, la proposition



Peter Sanderson

valorise le titre GAM à 67,23 centimes, alors qu'il valait encore 80 centimes à la clôture la veille de l'annonce. GAM a parallèlement livré ses résultats 2022, comprenant notamment une perte nette plus que décuplée sur un an à 290,0 millions de francs. Toutefois, le nouvel actionnaire NewGAME demande la suppression d'une condition clé de l'offre d'échange qui permettrait à Liontrust de retirer son offre si une sortie proposée de l'activité de services de gestion de fonds de GAM n'est pas réalisée. Une affaire à suivre

Bonne forme des produits structurés

Après une année difficile en matière d'investissement, le secteur des produits structurés en Suisse a connu un bon début d'année, malgré des conditions de marché toujours exigeantes. Au premier trimestre 2023, le secteur a réalisé un chiffre d'affaires de 56 milliards de francs. Les produits d'optimisation de la performance représentent la plus grande part du chiffre d'affaires au T1 2023 (45%), suivis par les produits levier (20%). Les produits de protection du capital et de participation représentent respectivement 16% et 11% du chiffre d'affaires trimestriel.

3 QUESTIONS À:

Dave Elzas

Chief Executive Officer, GMG

« Il faut avoir des masses sous gestion bien plus importantes »

Quaestor Coach, boutique private equity basée à Zug, et GMG, le gestionnaire genevois, ont joint leurs forces pour animer le mouvement de consolidation sur le marché suisse du wealth management. Dave Elzas s'en explique.

Quels sont les contours du partenariat conclu entre GMG et Quaestor Coach?

■ Nous voulons jouer un rôle de premier plan dans la consolidation qui ne va pas manquer de s'opérer ces prochaines années chez les gérants indépendants. Ensemble, nous voulons donc attirer et fédérer des gestionnaires de fortune, qu'ils proviennent des rangs des GFI ou du secteur bancaire. Dans le cadre de cette joint-venture, GMG se concentrera plus particulièrement sur la gestion de fortune privée plutôt que sur la gestion institutionnelle.

Sur quelles cibles vous concentrez-vous désormais?

■ Nous nous intéressons aux relationship managers et aux équipes

de wealth management dans les banques. Nous mettons à leur disposition une plateforme plus entrepreneuriale, plus holistique et institutionnelle sur laquelle ils pourront œuvrer en toute indépendance, pour autant que nos directives soient respectées.

En ce qui concerne les sociétés de gestion, quelle taille recherchez-vous?

■ Pour ce qui est des chiffres, nous visons toute cible, banquier ou gestionnaire indépendant avec un potentiel de masse sous gestion allant de 100 millions à 2 milliards. Ces deux prochaines années, nous avons l'ambition de développer un groupe qui gère aux alentours des 5 milliards de francs.



Banque Heritage surmonte les turbulences



Marcos Esteve

Malgré des circonstances de marché sans précédent, caractérisées par des baisses simultanées des marchés actions et obligataires, des pressions inflationnistes importantes et un resserrement des politiques monétaires des banques centrales, les résultats du groupe Heritage ont dépassé les attentes. Avec des revenus en hausse et des coûts d'exploitation maîtrisés, le groupe affiche un résultat net de 2,9 millions de francs, contrastant fortement avec la perte de 1,7 million de francs enregistrée en 2021.

• Le fournisseur de technologie de réseau **Anapaya** s'allie au spécialiste des applications logicielles **Finastra** dans le cadre d'un partenariat stratégique, afin de fournir aux banques suisses un accès au Secure Swiss Finance Network.

• Le groupe **swisspartners** fusionne avec **NRS Treuhand**. Objectif : renforcer les prestations de services pour les clients privés et les entreprises ainsi que la gamme de services, le tout sous la direction de Ralph Schuler, Thomas Rutishauser et Marcel Ammann.

TAKE CARE OF YOUR BODY - IT IS THE ONLY PLACE YOU HAVE TO LIVE

Jim Rohn

THE MAGIC MOUNTAIN - METABOLIC HEALTH CENTRE

THE WORLD'S FIRST MEDICAL WELLNESS, TREATMENT, EDUCATION, AND RESEARCH CENTRE
FOR KETOGENIC METABOLIC THERAPIES
IN SWITZERLAND



**KETO LIVE®
WELLNESS**



**KETO LIVE®
RESEARCH**



**KETO LIVE®
ACADEMY**



BECOME PART OF THE MOVEMENT INVEST IN HEALTH



PREVENT & FIGHT NON-COMMUNICABLE DISEASES

CONTACT OUR NON-PROFIT ASSOCIATIONS

SAKMT - SWISS ASSOCIATION FOR KETOGENIC METABOLIC THERAPIES
www.European-Keto-Live-Centre.com ketoliveproject@gmail.com



Rubrique réalisée par **Fabienne Bogadi**

Nouvelle maison de titres

CAT Financial Products bénéficie désormais d'une licence de maison de titres délivrée par la FINMA, ouvrant ainsi de nouvelles voies dans le développement de produits structurés, d'Actively Managed Certificates, d'Exchange Traded Products et de Tracker Certificates. Par ailleurs, l'entreprise a bouclé avec succès un tour de financement pour une future croissance au niveau régional et international. Fondée en 2012, CATFP est l'un des principaux fournisseurs suisses de solutions de placement sur le marché des produits structurés, avec des sites à Zurich, Genève, Berne et Lugano.



Giuliano Glocker

Intérêts positifs chez Swissquote

Suite au revirement général lié aux taux d'intérêt, Swissquote rétablit les rémunérations sur les comptes privés et les comptes de trading. Depuis le 1er mai 2023, les dépôts en francs suisses, euros et dollars sont rémunérés jusqu'à 0,50%, en fonction du montant de l'avoir. Ces rémunérations s'appliquent indépendamment de l'âge du détenteur du compte, et sans restriction liée au nombre de retraits. Désormais, tous les clients bénéficieront de taux d'intérêt positifs, quel que soit le montant de leur dépôt.



Marc Bürki

Le triomphe d'Eagle Invest et Tareno

Tareno et Eagle Invest sont les deux lauréats du concours « Performance Watcher Best managers 2022 ». Tareno a remporté le concours dans les deux catégories Low Risk et Mid Risk, tandis qu'Eagle Invest l'a remporté dans la catégorie High Risk. Le concours proposait de mesurer et de récompenser les gérants qui réalisent les meilleures performances dans le cadre d'une gestion de portefeuille discrétionnaire. Le classement a été effectué sur le rendement réel de l'année, ajusté de la volatilité des composites formés par les gérants dans la communauté de Performance Watcher.

Dans la catégorie Low Risk, Tareno a obtenu une performance de -8,46% pour un risque de 6,45%. A titre de comparaison l'indice Performance Watcher Low risk a fini l'année 2022 à -13,20% pour un budget risque



Laurent Genoud, Eagle Invest



Frank Pfeiffer, Tareno

de 5,80%. Dans la catégorie Mid Risk, Tareno dégage une performance de -11,35% pour un risque de 9,9%. Dans la catégorie High Risk, Eagle Invest signe une performance de -8,51% pour un risque assorti de 12,69%. A titre de comparaison l'indice Performance Watcher High risk a bouclé l'année 2022 à -16,72% pour un budget risque de 11,49%. Pour élargir le cadre, autant rappeler que les marchés actions ont bouclé 2022 à -17,11% pour un risque de 16,77%.

Les banques suisses pas trop digitales

Selon l'étude de Deloitte «Digital Banking Maturity 2022», les établissements helvétiques sont à contre-courant de la tendance à la numérisation du secteur, perdant trois places en l'espace de deux ans. Elles ne cessent de reculer en comparaison internationale et risquent ainsi de perdre le contact avec la concurrence étrangère dans le domaine de la numérisation. Plus de 300 banques basées dans 41 pays ont été analysées dans le cadre de cette étude. Les dix représentantes suisses se sont classées à la 21ème place en comparaison internationale. Par rapport à la concurrence étrangère, les banques suisses se montreraient trop lentes, insuffisamment innovantes et trop distantes de la clientèle.

• **Woodman Asset Management** et **Pentagram Wealth Management** ont décidé d'unir leurs forces pour former une entreprise de gestion de fortune leader sur le marché, avec une présence à Zurich, Genève et Lugano.

• La **BNS** affiche un bénéfice de 26,9 milliards de francs au premier trimestre 2023, grâce principalement à ses positions en monnaies étrangères et à la plus-value de ses stocks d'or.

• **VanEck** lance un nouvel ETF exposé au secteur de l'uranium et du nucléaire, permettant ainsi aux investisseurs de se tourner vers un secteur qui peut contribuer à la transition vers un approvisionnement énergétique à faibles émissions de CO2.

De l'idée au papier.

JUILLERAT  CHERDET

— Imprimeur depuis 1975 —

www.ijc.ch

Les certificats activement gérés (AMC)

représentent une solution idéale pour la commercialisation rapide et efficace de stratégies d'investissement

Activement gérés et activement recherchés, les AMC (Actively Managed Certificates) ont connu un fort succès ces dernières années, car ils répondent aux besoins des gérants qui cherchent à offrir leur stratégie de placement avec efficacité, rapidité et à faibles coûts auprès de leurs investisseurs et leurs investisseuses.



De quoi s'agit-il?

■ Quand on évoque le nom de produits structurés, on pense avant tout à des barrières reverse convertibles ou à des produits à capital protégé. Cependant, cette dernière décennie a vu l'émergence d'un très fort intérêt pour les AMC de la part des gérants d'actifs. Ces instruments financiers permettent de répliquer un pour un la performance d'un portefeuille, comme peut le faire un fonds de placement guidé par le savoir-faire d'un gérant. La différence étant que l'accès à la stratégie se fait par l'achat d'un certificat émis par une banque au lieu d'un fonds.

À quoi doivent-ils leur succès?

■ Le succès de ces certificats s'explique par leur flexibilité, leur adaptabilité, leur rapidité d'exécution et par le fait qu'ils permettent de participer à une stratégie d'investissement active.

Quand les AMC sont-ils le plus utiles?

■ Une banque privée ou un gestionnaire de fortune qui désire commercialiser sa stratégie de placement peut opter pour différents schémas de gestion. Dans l'approche classique, il reçoit une procuration de ses clients

et ses clientes pour la gestion de leurs actifs déposés dans une banque de leur choix. Cette solution offre aux clients et aux clientes une totale transparence sur toutes les positions et sur tous les mouvements de leur portefeuille. Toutefois, elle peut être limitative. Il lui est ainsi vite difficile de répliquer efficacement une stratégie auprès d'un nombre croissant de clients et de clientes employant différentes banques dépositaires. Par ailleurs, certains actifs demandent un montant minimum d'investissement élevé, ce qui complexifie une diversification efficace des portefeuilles. Face à ces freins, de nombreux gestionnaires d'actifs choisissent de lancer leur propre fonds de placement pour mieux diversifier et mieux répliquer leur stratégie d'investissement auprès de plusieurs investisseurs et investisseuses.

«La possibilité d'émettre des AMC pour de petits volumes leur permet de lancer de nouvelles stratégies avec beaucoup de flexibilité.»

Cependant, la mise en place d'un fonds nécessite typiquement une taille minimale d'investissement de plusieurs dizaines de millions pour couvrir raisonnablement les coûts d'implémentation. Quant aux délais de mise sur le marché d'un fonds, ils sont habituellement de plusieurs semaines ou mois. Si, pour nombre de clientes et de clients institutionnels, la constitution d'un fonds prend tout son sens au vu des sommes disponibles, lorsque les montants sont plus limités, les AMC constituent une bonne alternative. Les AMC peuvent aussi s'avérer très utiles pour les gérants institutionnels. En effet, la possibilité d'émettre des AMC pour de petits volumes leur permet de lancer de nouvelles stratégies avec beaucoup de flexibilité, à moindres coûts et avec des gains de temps considérables. Dans un second temps, si le produit répond aux attentes, cette même stratégie pourra ensuite être transférée dans un fonds de placement, outil de placement préféré par la clientèle institutionnelle.

Comment cela fonctionne-t-il?

■ Pour lancer un AMC, l'émetteur doit recevoir du gestionnaire la composition initiale de son portefeuille. Il peut regrouper plu-



sieurs classes d'actifs, allant des actions aux obligations en passant par des fonds, des ETF, des fonds alternatifs et même des produits structurés ou des options cotées. Ensuite, une fois le certificat lancé, le gérant communique à l'émetteur les différents ordres de recomposition qu'il souhaite exécuter.

«Le gérant peut davantage se focaliser sur le cœur de ses compétences en matière de gestion.»

L'émetteur s'occupe également de la valorisation de la stratégie et du marché secondaire pour assurer la liquidité du certificat. Outre la charge opérationnelle et administrative, il gère encore les reportings, les différents feuillets d'information et les prospectus légaux. Ainsi, le gérant peut davantage se focaliser sur le cœur de ses compétences en matière de gestion.

Émis avec un numéro ISIN (titrisation), le certificat est une valeur mobilière qui peut être comptabilisée auprès de différents

dépositaires. Il peut être traité de gré à gré – dans la majeure partie des cas – ou, peut être coté en bourse en vue d'augmenter sa visibilité et son périmètre de distribution.

«Enfin, l'AMC reste bien sûr un produit structuré. Ce qui signifie qu'il contient un risque de crédit et donc qu'il est intrinsèquement lié à la solidité financière de son émetteur, un élément clé dans le processus de choix.»

Comment la BCV se positionne-t-elle dans l'activité des AMC?

■ La BCV est l'un des principaux émetteurs d'AMC en Suisse avec plus d'une décennie d'expérience dans l'émission d'AMC. Afin de continuer à apporter une valeur significative à sa clientèle AMC (banques, IFA, gérants de fortune indépendants, etc.), la BCV a entrepris des investissements significatifs au cours des dernières années pour les aider à réduire

leur charge administrative et de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier: la gestion d'actifs. Pour atteindre ces objectifs, différents outils digitaux ont été développés : AMC Access360, pour la documentation, le reporting et la gestion du cycle de vie des AMC, et AMC Select360, un outil d'investissement factoriel pour la sélection systématique des titres qui sous-tendent la stratégie d'investissement de l'AMC. ■



ERWIN NAESCHER
Head Sales
Structured Products, BCV
Tél: 021 212 42 00
E-mail: structures@bcv.ch



Vous travaillez dans la finance, c'est bien. Vous lisez SPHERE, c'est très bien. Maintenant, êtes-vous vraiment bien sûr de mériter les hautes fonctions – et les rémunérations excessives – qui sont les vôtres? Voici douze questions supplémentaires pour ne plus entretenir le doute.

Test de connaissance : c'est le moment de briller

1 Qui est devenu en début d'année le plus important protocole de la DeFi devant MakerDAO, en termes de « total value locked »?

- a Alcazar
- b Lido
- c Leelo
- d Rhapsody



2 Quel est le penny stock vendu par Leonardo DiCaprio em télémarketing dans « Le Loup de Wall Street »?

- a Gunga Din
- b Aerotyne
- c Sirius
- d Rackspace

3 Qui est le nouveau gouverneur de la Banque du Japon, en remplacement de Haruhiko Kuroda?

- a Eikichi Araki
- b Issei Sagaya
- c Kazuo Ueda
- d Kenzo Takada

4 Dans quel célèbre jeu vidéo voit-on apparaître deux établissements financiers imaginaires, Schlongberg Sachs et Total Bankers?

- a Grand Theft Auto
- b Street Fighter
- c Sim City
- d League of Legends

5 Quelle grande figure du venture-capital, à l'origine de Cowboy Ventures, a imposé le terme « licorne » pour décrire une startup valorisée à plus d'un milliard de dollars?

- a Mary Meeker
- b Aileen Lee
- c Steve Nelson
- d Danny Rimer

6 De quel pays le pataca est-il la devise?

- a Gambie
- b Maldives
- c Macao
- d Guatemala

7 En dollars quelle était la masse monétaire M1 des Etats-Unis en 2022?

- a 7'250 milliards
- b 17'250 milliards
- c 27'250 milliards
- d 37'250 milliards

8 Convertie en dollars, quelle était la masse monétaire M1 de la Chine en 2022?

- a 880 milliards
- b 1'880 milliards
- c 5'880 milliards
- d 10'880 milliards



9 Que signifie le A de EBITDA?

- a Annuity
- b Appreciation
- c Absorption
- d Amortization

10 Quel est le ticker de Heineken?

- a Prost
- b Heiny
- c Beer
- d Hik



11 Qui a fondé Sequoia capital en 1972, voilà maintenant un peu plus de cinquante ans?

- a Donald Valentine
- b Michael Moritz
- c Tommy Davis
- d Reid Dennis

12 Où se déroula la « Bankers' Panic » de 1907?

- a Londres
- b New York
- c Zurich
- d Amsterdam

Réponses : 1-b, 2-b, 3-c, 4-a, 5-b, 6-c, 7-c, 8-b, 9-d, 10-b, 11-a, 12-b

- **Vous avez 12 points.** Malheureusement, nous ne délivrons pas de diplôme. A voir vos résultats, on s'imagine facilement que vous êtes plutôt du genre à les collectionner.
- **Vous avez de 9 à 11 points.** Il est clair que vous connaissez la finance sur le bout des doigts mais vous pourriez aussi apprendre quelques bonnes blagues pour animer les dîners auxquels personne n'a vraiment envie de vous inviter pour l'instant.
- **Vous avez de 6 à 8 points.** Il semble que vous n'avez pas encore complètement trouvé votre voie. Dans votre séquence génétique, il se pourrait que vous ayez des codons qui connectent assez mal. Au XXI^e siècle, on doit pourtant bien trouver des réparateurs pour ça...
- **Vous avez 5 points et moins.** Entre le boulot et le simulateur F1, qui a envahi votre salon, il va quand même falloir que vous finissiez par vous fixer clairement des priorités !

IDENTIFIEZ L'AIGUILLE dans la botte de foin.

Toutes les données. Toutes les news. Tous les marchés.
Et nos décisions concrètes d'investissement.

Solutions & Outils pour Stock Pickers Exigeants
Europe, USA, Asie et Émergents.

Rendez-vous sur www.zonebourse.com



PENTHOUSE IMPÉRIAL

Pour une vie extra-ultra-luxueuse, rien de tel que le penthouse le plus cher du monde, à Monaco. Surnommée Sky, cette version revisitée d'un palais impérial se trouve au sommet d'un gratte-ciel connu sous le nom de tour Odéon et coûte 387 millions de dollars. Ce penthouse est l'un des appartements les plus chers au monde. À côté, celui de Jeff Bezos à New York – étiqueté à 80 millions de dollars – paraît bien modeste.



PROGRAMME ALIMENTAIRE

Avec 327 millions de dollars, vous pouvez vous payer une vie de luxe, mais vous pouvez aussi faire le bien autour de vous. C'est la somme qu'a nécessité le Programme alimentaire mondial en janvier 2023 pour intensifier sa réponse alimentaire et nutritionnelle d'urgence. Il a permis de secourir 4,5 millions de personnes dans la Corne de l'Afrique, dévastée par la sécheresse et l'inflation.



EN PIERRE MASSIVE

C'est le plus grand des immeubles du nouveau portefeuille immobilier de 1291 La Fondation de Placement Suisse. Acheté pour quelques 163 millions de francs, il se situe dans le quartier Beundenfeld à Berne et comprend plus de 51'000 m² de surface utile, composée de commerces, de bureaux, d'entrepôts et de parkings. Avec les dividendes de la BCV, on est suffisamment en fonds pour en commander deux.



Le 4 mai, L'Assemblée générale ordinaire des actionnaires de la BCV a réuni 593 actionnaires, représentant 82% du capital. Ils ont accepté tous les points mis à l'ordre du jour, approuvant notamment l'augmentation de 0,10 franc du dividende ordinaire,

327
millions de francs

à 3,80 francs par action. **Le groupe distribuera ainsi 327 millions de francs à ses actionnaires. Une belle performance qui réjouit le canton de Vaud. Mais ces 327 millions, qu'est-ce qu'on va bien pouvoir en faire ?**



REVIVAL RENAISSANCE

82 millions de francs, c'est la valeur du tableau du maître italien de la Renaissance Sandro Botticelli « Jeune homme tenant un médaillon ». Peint il y a plus de 500 ans, le tableau de Botticelli est dans un état de conservation exceptionnel. Non daté, il aurait été réalisé entre la fin des années 1470 et le début des années 1480 par le peintre à qui l'on doit aussi « La Naissance de Vénus » et « Le Printemps ». Avec 327 millions de francs, vous pouvez en récupérer quatre et redécorer agréablement chaque mur de votre salon.



ROLLS À LA DOUZAINÉ

La voiture la plus chère du monde en 2023, la Rolls-Royce Boat Tail, est estimée à 27 millions environ. Unique en son genre, elle s'inspire des yachts très luxueux des années 1920 et au-delà, avec une carrosserie sur mesure dotée d'un toit amovible. Le niveau de finition intérieure baptisée « Hosting Suite » est composée d'un pont arrière ouvert contenant un parasol, des sièges extérieurs haut de gamme et un réfrigérateur à champagne. Il en faut bien une douzaine pour célébrer dignement le couronnement du Roi Charles.



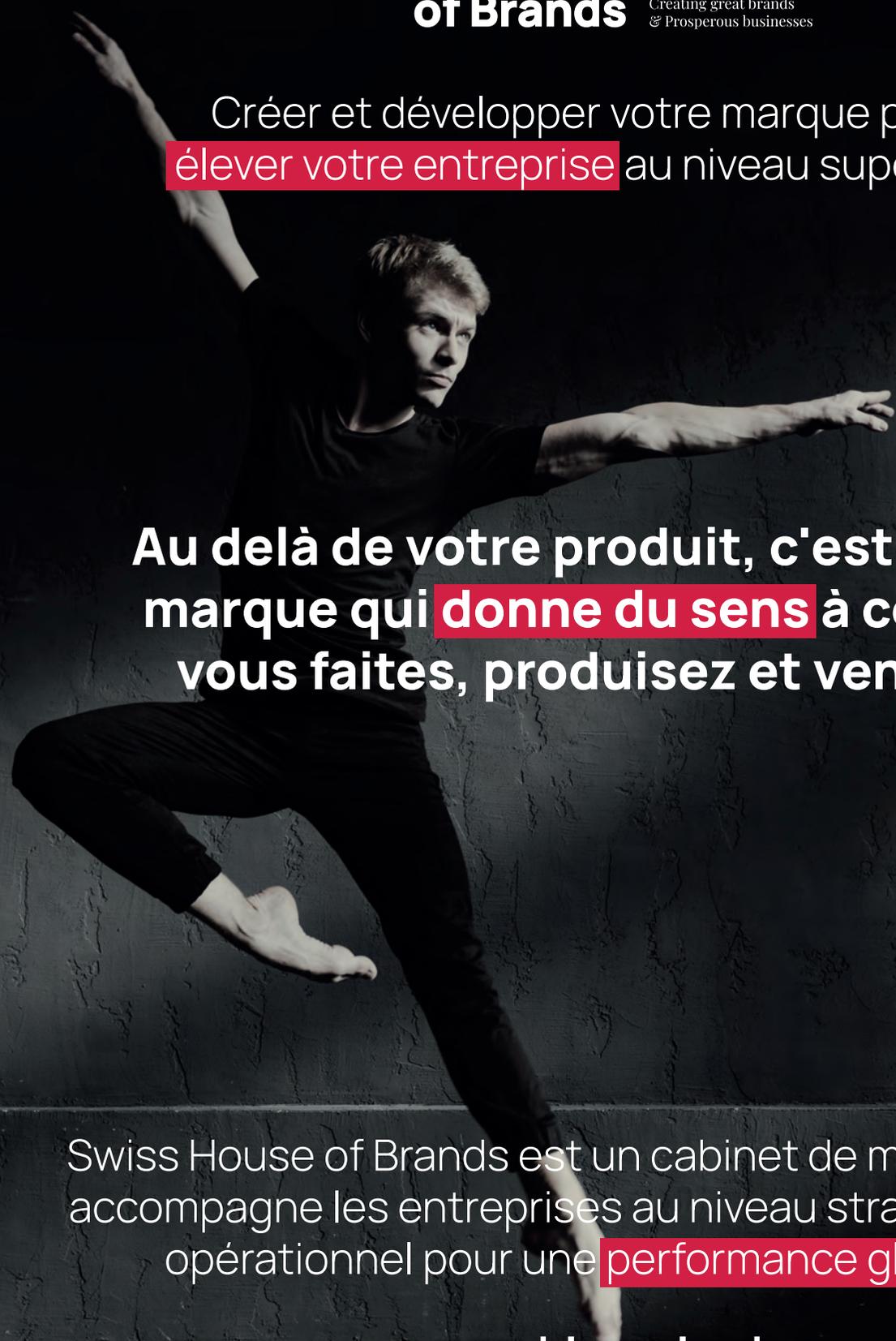
HIT PARADE

Pour les amoureux de musique, il y a aussi l'option « droits musicaux ». Pour 300 millions de dollars, Phil Collins et Genesis ont cédé le catalogue de tous leurs titres au label Concord Music Group. Des chefs d'œuvre de la pop comme That's All, Against All Odds, Invisible Touch, I Can't Dance, entre autres, figurent à ce catalogue. Another Day in Paradise compte pas loin de 500 millions de vues sur YouTube. Ce qui s'appelle laisser une trace dans l'histoire de la musique !



**Swiss
House
of Brands** Creating great brands
& Prosperous businesses

Créer et développer votre marque pour
élever votre entreprise au niveau supérieur



**Au delà de votre produit, c'est votre
marque qui donne du sens à ce que
vous faites, produisez et vendez**

Swiss House of Brands est un cabinet de marques qui
accompagne les entreprises au niveau stratégique et
opérationnel pour une performance globale

www.shbrands.ch



« LA PERFORMANCE EST LIÉE À CETTE IDÉE DE TEMPORALITÉ ET DE DURABILITÉ »

Dans chaque numéro, nous demandons à une personnalité de débattre avec nous de la notion de performance. Ce mois-ci, la parole est donnée à Nicolas Party, l'artiste d'origine lausannoise qui défie les principes de la peinture figurative et de la perspective conventionnelle, en y ajoutant des motifs fantastiques.

Nicolas Party

ARTISTE-PEINTRE

Que représente pour vous le concept d'une performance artistique?

■ Dans mon esprit, la performance peut être divisée en deux plans. Le premier est la performance en tant que médium en soi, pratiqué par beaucoup d'artistes. Initialement, ce médium était une sorte de dérivé des arts vivants, comme la danse ou le théâtre. Il s'est depuis radicalisé en devenant une forme propre dans les arts visuels. Le deuxième est le côté performatif de l'art, autrement dit l'acte de créer quelque chose de palpable, de concret. Dans un laps de temps limité, l'artiste doit réaliser un travail, nécessitant une grande intensité physique et émotionnelle. Pour moi, la performance est donc liée à cette idée de temporalité et de durabilité. Ainsi, un tableau en tant que pièce, n'est par une performance, alors que l'acte de sa création l'est. Dans ma pratique, la création des muraux rentre justement dans cette définition du fait de la durée de temps allouée très limitée, contrairement au travail en atelier, qui peut prendre des années. Pour réaliser cette performance, la première phase est de faire des esquisses et de prendre la possession physique d'un espace, pour ensuite entamer un travail assez répétitif. Comme durant une course à pied, je dois rentrer dans ma bulle pour garder le même rythme et reproduire les mêmes gestes.

Quel est le projet le plus intrigant que vous ayez jamais accompli?

■ Il y a deux ans, j'ai réalisé un grand mural aux inspirations de grotte dans une ancienne piscine intérieure à Hanover, en Allemagne. La surface d'une cinquantaine de mètres sur trente était répartie entre les murs et le plafond, ce qui rendait le travail intense mentalement et extrêmement physique. Durant plusieurs semaines, je passais 10 heures par jour dans des positions assez complexes. Un rythme très différent du travail en atelier, qui a nécessité ensuite une petite pause!

Quelles recherches et réflexions ont été nécessaires pour réaliser ce projet?

■ Pour ce type de projets, j'adapte le design de la pièce et le matériel employé au temps imparti pour la réalisation. Comme le travail devait être fait en trois semaines, j'ai directement opté pour l'utilisation de deux couleurs seulement, le vert foncé et le blanc. Ensuite, j'ai pu jouer sur les mélanges pour créer des tonalités différentes et donner cette profondeur à la pièce. Le choix de la teinte dominante était une décision artistique assez arbitraire, car finalement, les grottes sont généralement plongées dans une obscurité totale et les murs en roche ou glace se couvrent de la couleur de l'éclairage. Je voulais donner une atmosphère un peu étrange au lieu en optant pour une interprétation plutôt végétale et organique !

Quelles sont les performances qui vous inspirent le plus, tous domaines confondus?

■ La performance étant dans mon esprit liée à une implication physique et personnelle dans un laps de temps très précis, je pense directement à un exercice sportif, un concert de musique, une pièce de théâtre ou une représentation de danse. J'assiste à beaucoup de performances différentes à New York. Mais si je devais nommer un travail en particulier, je dirais Le cours des choses de Peter Fischli et David Weiss. Les deux artistes se sont tout simplement filmés dans un hangar, en s'amusant avec des expériences chimiques et en utilisant divers objets. Petit, je trouvais ce film expérimental extraordinaire !



Dans la plupart de ses œuvres, Nicolas Party privilégie les formats XXL, comme le laissent voir ses muraux.

© Photo: Richmond Lam

TEAM SPIRIT

 Juerg Kaufmann

AQUILA S'ORGANISE POUR LA GÉNÉRATION Z

Aquila est la plus large plateforme suisse de gérants indépendants. Autour de Vivien Jain, Chief Executive Officer, la direction se penche depuis longtemps sur la meilleure façon de pérenniser des sociétés de gestion et de préserver leur attrait auprès des nouvelles générations de clients. Pour elle, les changements requis ne seront possibles qu'en prenant les devants au sein d'Aquila et en assurant sa propre transformation numérique et structurelle. Avec une organisation plus légère et deux nouveaux membres nommés à la direction, l'entreprise veut rester particulièrement agile. Elle a su adapter son offre de services aux nouveaux besoins du marché de manière à pouvoir accompagner ses partenaires tout au long de leur cycle d'entreprise. De gauche à droite, la direction d'Aquila se compose aujourd'hui de Nicolas Peter, Nadine Blattner Schmutz, Vivien Jain, son CEO, Markus Angst et Roger Frautschi.





Jamie Vrijhof-Droese 

MANAGING PARTNER, WHVP

Le rôle transformateur de l'IA dans la gestion de fortune

Depuis la fin de l'année dernière, l'intelligence artificielle est le sujet sur lequel chacun se plaît à dissenter. Son application la plus célèbre - ChatGPT - a d'ailleurs établi un nouveau record, en atteignant les 100 millions d'utilisateurs en seulement deux mois. Désormais, il est difficile de surfer sur les médias sociaux sans être bombardé de nouvelles et d'opinions diverses sur ce thème.

Les champs d'application sont quasiment illimités. Dans le domaine de la gestion de fortune, les possibilités d'utilisation les plus évidentes sont, entre autres, l'optimisation du portefeuille ainsi que l'amélioration de la communication clients, du marketing et des relations médias. Mais à l'avenir, il sera également possible d'utiliser l'analyse prédictive pour anticiper les tendances du marché et prendre des décisions d'investissement.

Il existe, en outre, des domaines d'application plus complexes, comme la possibilité de simuler une discussion avec un client ou un entretien de vente. L'IA peut aussi générer des idées non conventionnelles et aider à développer une stratégie, puis à en tester les points faibles. L'IA peut également participer à un brainstorming ou comprendre le style d'écriture d'une personne puis rédiger des textes dans ce style.

L'utilisation croissante de l'IA dans la gestion de patrimoine soulève toutefois quelques interrogations importantes. Comment le rôle des hommes et des femmes qui officient comme gestionnaires de patrimoine

va-t-il évoluer dans un secteur de plus en plus automatisé ? Les clients feront-ils confiance aux conseils d'investissement suggérés par l'IA ou exigeront-ils quand même une supervision humaine ? Et comment s'assurer que l'IA sera utilisée de manière éthique et transparente ?

Comme pour toutes les nouvelles technologies, nous devons examiner soigneusement ces questions et en évaluer tant les opportunités que les défis. Sans jamais oublier que l'utilisation de l'IA dans la gestion de fortune a certes ses avantages, mais qu'elle doit aussi être obligatoirement conciliée avec les intérêts et les valeurs des clients.

Au final, l'IA jouera un rôle transformateur dans la gestion de fortune, c'est indéniable, et je suis ravie de constater qu'après des années de contraintes administratives et réglementaires supplémentaires, nous assistons désormais à une évolution qui réduira de manière significative notre charge de travail. Je suis certaine que l'IA contribuera à façonner l'avenir de la gestion de fortune. Et même si je ne pense pas qu'elle menace notre travail, je suis convaincu que les gestionnaires de fortune qui la comprennent et l'utilisent avec discernement seront en fait la menace pour ceux qui pensent pouvoir s'en passer.



Jamie Vrijhof-Droese est managing partner de WHVP, la société de gestion zurichoise. En 2020, son fondateur Robert Vrijhof a transmis l'activité à sa fille Jamie Vrijhof-Droese et à son époux Urs Vrijhof-Droese. Tous deux en avaient repris la direction opérationnelle un an plus tôt. Jamie a commencé sa carrière dans la banque en 2009 chez Credit Suisse, avant de travailler pendant plusieurs années dans la planification financière. Elle a co-signé l'ouvrage «Swiss Money Secrets» chez Banyan Hill Publishing, en 2018 et elle est titulaire d'un Bachelor en banque et finance, ainsi que d'un MBA obtenu à l'Université de Saint-Gall.

L'Espace Fert, un lieu unique au cœur de Genève



Riche de lieux d'exception insolites et prestigieux, la ville de Genève abrite maints bâtiments dont la notoriété n'est plus à faire. Toutefois, certaines infrastructures ne se révèlent qu'aux fins connaisseurs de la cité. L'Espace Fert, un édifice exclusif en plein cœur de la ville, en fait partie.

Situé aux abords du lac Léman, il avoisine les somptueux monuments hôteliers historiques de la ville. Ce lieu a vu le jour en tant que manège, qui accueillit par la suite les véhicules de la marque Ferrari. Après de nombreuses années au service de l'automobile de luxe, le bâtiment fut délaissé. Il reprend vie en 2013, lorsque la renommée Fert & Cie, agence de voyages et société de transports, a entrepris la réhabilitation complète des lieux.

De superbes modifications structurelles y ont été opérées, afin de lui redonner son élégance d'antan et d'en faire un lieu incontournable à Genève. Le bâtiment a été transformé en un espace raffiné, moderne et authentique.

Aujourd'hui, l'Espace FERT accueille de nombreux événements comprenant des salons prestigieux tel que le Watch & Wonders, des séminaires d'entreprises, des



SCANNEZ POUR VISITER

conférences, des meetings, et peut également être loué à titre privé. Apprécié pour ses infrastructures modernes, son raffinement, et son caractère unique, l'Espace est polyvalent et peut être modulé en fonction de la demande ou entièrement personnalisé.

D'une surface modulable totale de 450m², comprenant une zone «open-conférence» de 40m², une cuisine ouverte de 80m² et une zone d'accueil de 95m², le site dispose également de trois salles privatives de 20m² chacune. Au total, il est possible d'y accueillir 120 personnes en dîner assis et 200 personnes en cocktail dînatoire. L'Espace dispose de 4 larges écrans TV avec du matériel audio Bose dernier cri, un second espace privatif

pour la préparation des services et des mets, un espace de livraison fermé et sécurisé pour les chargements et déchargements ainsi que du matériel de vaisselle et du mobilier.

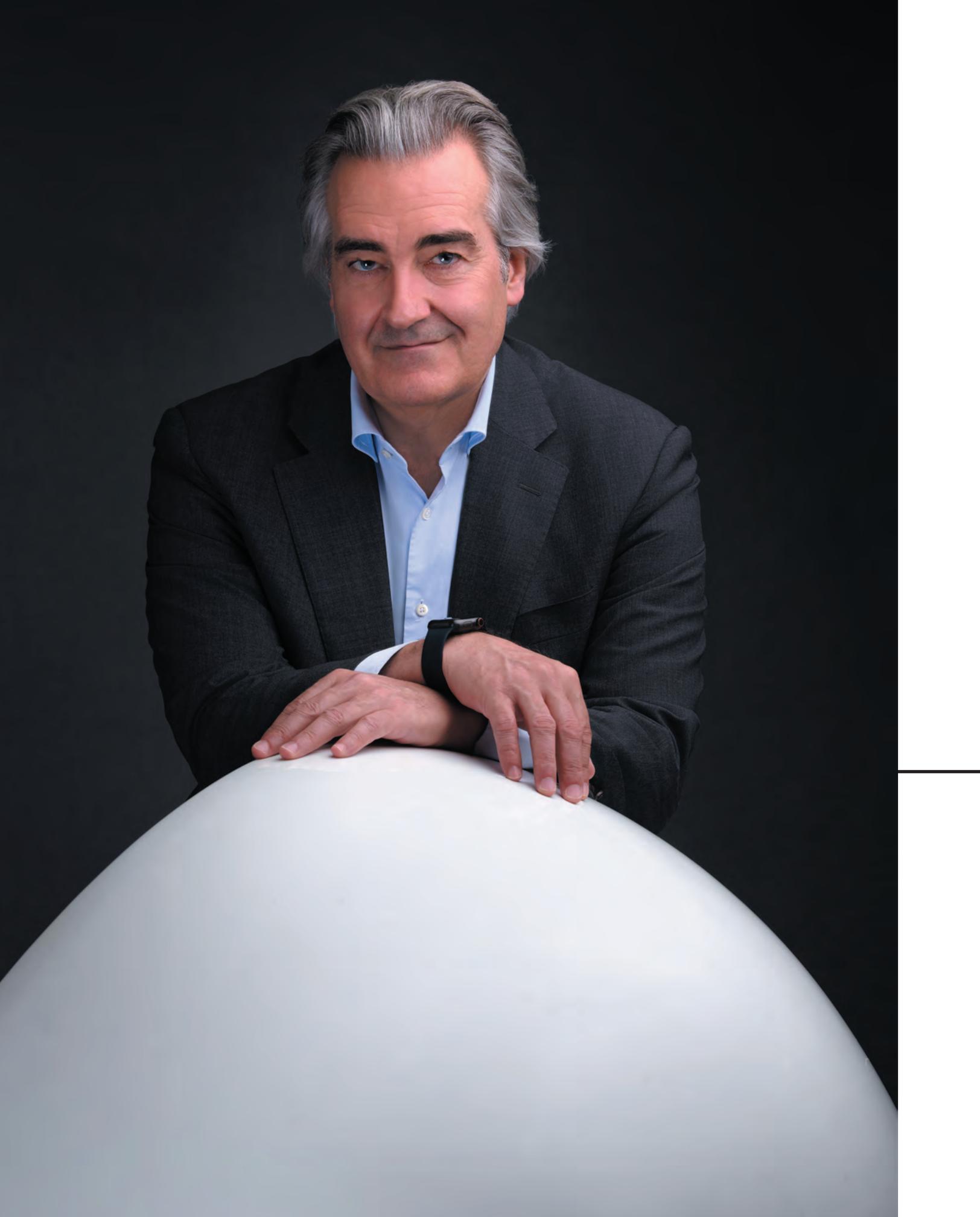
Les équipes travaillent avec une palette de traiteurs triés sur le volet, leur permettant d'offrir un choix de cuisine du monde varié, parfois avec étoile Michelin, kasher ou encore hallal.

Pour l'organisation de vos événements personnels ou d'entreprises, l'Espace Fert sera forcément un lieu atypique et inoubliable, qui ravira vos invités ou vos collaborateurs. ■

N'hésitez pas à venir visiter ce showroom unique, notamment pour déguster un café avec les équipes présentes, qui se feront un plaisir de vous recevoir et de vous présenter les lieux. Pour découvrir le lieu :
<https://espacefert.ch/>

L'équipe Fert peut également être contactée à l'adresse suivante :
espace@fert.ch

ou encore par téléphone au
+41 22 730 47 47.





Andreas Schaffner

Juerg Kaufmann



«LES MARCHÉS FINANCIERS DOIVENT ASSUMER LEURS RESPONSABILITÉS DANS LA RÉOLUTION DE LA CRISE CLIMATIQUE»

Considéré comme l'un des pionniers en matière d'investissement durable, il a compris très tôt pourquoi le secteur financier devait s'engager dans cette voie et comment il était possible d'obtenir de bons rendements tout en étant durable. Alors que les investisseurs institutionnels ont déjà pris conscience de l'importance des enjeux, il ne sera possible de convaincre les investisseurs privés qu'en leur proposant de véritables innovations, comme le laisse entendre Reto Ringger, CEO inspiré de Globalance.

RETO RINGGER

FONDATEUR & CEO

GLOBALANCE BANK



Reto Ringger a fondé Globalance Bank en 2011, dont il est toujours le CEO aujourd'hui. Avant Globalance, Reto Ringger avait créé en 1995 le groupe SAM, qu'il a vendu au groupe Robeco en 2008. En collaboration avec Dow Jones, SAM a lancé, sous la direction de Reto Ringger, le Dow Jones Sustainability Index. Reto Ringger a reçu de nombreuses distinctions pour ses succès en tant qu'entrepreneur. Reto Ringger a obtenu une licence en sciences économiques à l'université de Zurich. Il est membre du comité exécutif du Club de Rome et a été président du conseil de fondation du WWF Suisse de 2012 à 2016.

...



Le monde bancaire suisse est en pleine mutation, Credit Suisse et UBS vont fusionner pour devenir une banque encore plus imposante. Quel en sera l'impact pour Globalance?

■ **Reto Ringger:** On voit les conséquences de cette mutation avec les sorties massives d'argent observées chez Credit Suisse et, à l'avenir, probablement aussi en partie chez UBS. De nombreux clients travaillent avec les deux banques et ne veulent pas cumuler les risques. C'est donc une grande opportunité pour les autres prestataires et pour nous aussi. Nous sommes une alternative intéressante, en particulier pour les clients de ces banques qui ont des affinités avec la durabilité.

Avez-vous pu en profiter pour convaincre de nouveaux clients?

■ Oui, nous avons pu tirer notre épingle du jeu. Même si ce n'est pas dans la même mesure que de plus grands établissements comme les banques cantonales, Raiffeisen ou Postfinance, qui, elles, ont massivement profité de cette situation. Il reste à voir si cette crise a déclenché quelque chose de plus profond chez les clients des banques et si la propension à changer d'établissement va augmenter de manière générale.

Que pensez-vous de la stratégie de la Confédération concernant la durabilité de la place financière?

■ Si nous voulons nous différencier au niveau international et développer dans ce domaine des compétences reconnues une vraie crédibilité et une force d'innovation, nous devons nous dépêcher. Les Pays-Bas, la France ou certains pays nor-



« Si nous voulons nous différencier au niveau international et développer dans ce domaine des compétences reconnues une vraie crédibilité et une force d'innovation, nous devons nous dépêcher. »

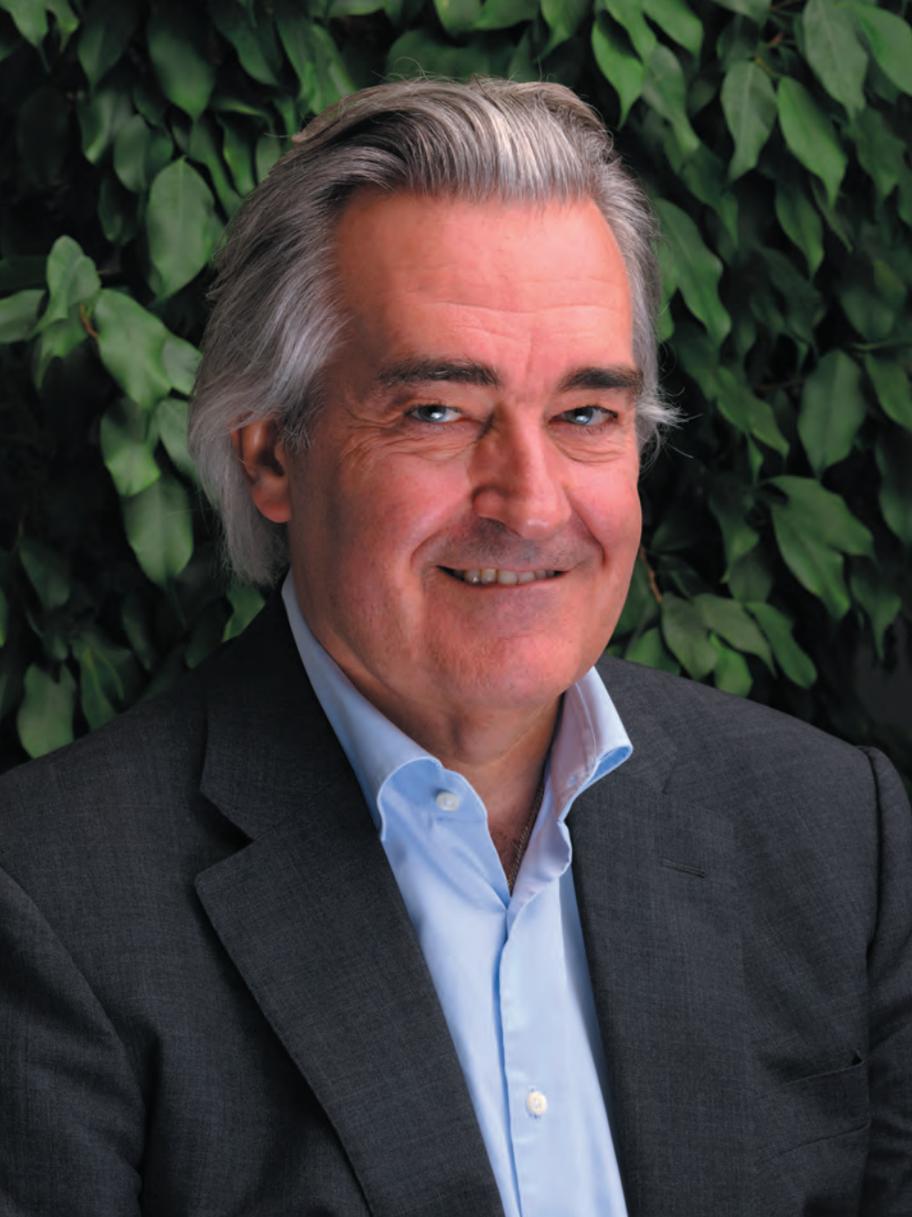
diques ont déjà pris de l'avance sur nous. Nous devons accélérer le rythme pour ne pas louper le coche.

Le Sustainable Finance Disclosure Regulation de l'Union européenne fait l'objet de vives critiques dans le monde de la gestion d'actifs. Le fait notamment que l'article 9 soit très strict entraîne une véritable vague de délocalisations, y compris de la part d'émetteurs de fonds suisses. Quel est votre avis à ce sujet?

■ L'approche très stricte de l'UE a effectivement conduit à ce que très peu de fonds soient, au final, conformes à l'article 9 de la SFDR. Je pense que le régulateur est allé un peu trop loin, d'autant plus que personne n'avait d'expérience quant à la mise en œuvre de ces critères et à la manière de les gérer concrètement. Nous sommes tous dans une phase d'apprentissage.

Faut-il ancrer dans la loi des règles de transparence concernant l'investissement durable en Suisse?

■ En fait, une plus grande transparence devrait déjà exister depuis longtemps dans notre secteur. En ce domaine, il faut reconnaître que le secteur financier est à la traîne. Mais la transparence en matière de placements n'est que la première étape. Dans un deuxième temps, on devrait mettre en place certaines normes auxquelles les investisseurs pourraient se référer. Pensez par exemple à tous les appareils électriques munis d'une étiquette énergétique. Pour les consommateurs, c'est très utile et cela permet d'orienter son choix. Dans le domaine alimentaire également, le consommateur reçoit de plus en plus d'informations compréhensibles sur la durabilité et la qualité sanitaire des produits.



Les spécialistes craignent qu'en l'absence de réglementations étatiques contraignantes, le problème du greenwashing ne puisse être combattu efficacement. Qu'en pensez-vous?

■ Il faut établir des règles claires mais aussi contrôler le respect de ces règles. Dans l'UE, par exemple, les règles sont désormais établies avec une taxonomie. Ce qui manque encore, c'est un contrôle à grande échelle. Il s'avère en outre que certaines de ces règles laissent une grande marge d'interprétation lors du contrôle, ce qui conduit parfois à ce qu'un contrôleur laisse passer quelque chose alors qu'un autre interpréterait différemment les mêmes faits.

Avec les Swiss Climate Scores, le Conseil fédéral a créé en 2022 une réglementation pour déterminer l'impact climatique des placements financiers. Globalance a été le premier établissement financier à publier cette «étiquette». Quelles étaient les réflexions derrière cette démarche?

■ Nous sommes convaincus que la transparence est importante, que les marchés financiers doivent assumer leur responsabilité dans la résolution de la crise climatique. C'est pourquoi nous soutenons de telles initiatives. Elles envoient aussi des signaux importants, surtout si la Suisse veut se positionner en tant que place financière durable et prétendre à un certain leadership.



Selon Swiss Sustainable Finance, le volume des fonds durables en Suisse en 2021 s'élevait à 799,5 milliards de francs suisses. Ce montant représente environ 53 % de l'ensemble du marché suisse de l'asset management.

Dans les fonds durables, 73 % des encours sont investis dans des stratégies dites d'exclusion. Auparavant, c'était la stratégie d'intégration ESG qui dominait.

Pour 40 % des investisseurs, la principale motivation à investir dans des stratégies ESG est d'ordre financier. Contribuer à des changements positifs pour la nature ou la société n'arrive qu'en deuxième position, pour 32 % d'entre eux.

Nous-mêmes, en tant que pionnier et meneur dans ce domaine, nous mesurons ces indicateurs depuis un certain temps déjà et nous les utilisons également dans la construction de nos portefeuilles. Nous n'avons pas eu à fournir un effort extraordinaire pour présenter ces données conformément aux directives et les appliquer à tous les actifs sous gestion de nos clients.

Vous avez été en avance dans l'utilisation des «datas» avec le développement du Dow Jones Sustainability Index. Comment analysez-vous leur évolution aujourd'hui à la lumière des défis actuels, notamment en ce qui concerne la qualité des données?

■ Nous avons lancé le DJSI en 1997, c'est-à-dire il y a plus d'un quart de siècle. Il s'agissait encore de la version 1.0 et d'un premier pas nécessaire. Je ne dirais pas que nous en sommes aujourd'hui à la version 6.0 ou 7.0 mais plutôt à la version 3.0, seulement. Les méthodes de collecte des données sont encore en partie similaires à celles de l'époque. Je pense toutefois que l'utilisation accrue de l'intelligence artifi- •••

INTERVIEW CHAIRMAN



- cielle et des méthodes de collecte permettra d'améliorer rapidement la qualité et la disponibilité des données. Nous sommes probablement à la veille d'une évolution rapide dans ce domaine.

L'investissement durable devient mainstream dans le secteur institutionnel. Mais du côté des clients privés, beaucoup montrent encore des hésitations. Comment l'expliquez-vous?

■ C'est vrai, les gros volumes sont réalisés sur le marché institutionnel. Le private banking est encore à la traîne. De mon point de vue, cela est dû autant à un problème du côté des clients que du côté des fournisseurs. Les investisseurs institutionnels - en particulier à l'étranger - ont déjà largement intégré les critères de durabilité dans leurs règlements de placement et leurs appels d'offres. Cela a mis la pression sur les fournisseurs qui ont dû développer des solutions répondant à ces exigences. Le marché s'est ainsi professionnalisé. Cette dynamique n'a pas encore atteint le secteur de la banque privée. De nombreux prestataires peuvent encore igno-



rer les placements durables. Mais pour combien de temps encore? C'est une autre question.

Les choses vont-elles changer cette année quand les banques seront obligées de protocoliser davantage leurs conseils et leurs recommandations?

■ Cela va faire bouger les choses. Mais si je mets cela en œuvre en tant que prestataire, je ne serai que conforme aux directives et je

n'aurai pas encore développé de solutions innovantes pour le client. De nombreux prestataires se satisfont d'être juste conformes et de ne pas devoir aller au-delà. Ils doivent pourtant se décider : «Lead, follow or comply», voilà le choix qui s'ouvre à eux.

Alors qu'avez-vous choisi pour Globalance?

■ Nous croyons aux placements orientés vers l'avenir. Nous croyons que la durabilité est une méga-tendance, et que les entreprises innovantes dans ce domaine offrent des opportunités intéressantes. C'est pour cela que nous voulons être leader dans cette catégorie d'investissements. C'est aussi pour cela que nous investissons dans les nouvelles technologies, dans la transparence et dans la communication.

« Plus de 85% des millenials veulent investir ainsi et des fortunes se montant à des centaines de milliards seront transmises à cette génération dans les vingt prochaines années. »



« Je suis un peu critique vis-à-vis de la notion d'impact dans le contexte des placements financiers. On risque de tenir au client des promesses que l'on ne pourra peut-être pas remplir. »

Qu'en est-il également des relations avec les gérants de fortune indépendants? Quelle est la stratégie de Globalance en la matière?

■ Les gérants de fortune indépendants ont eux aussi des clients qui s'intéressent aux placements durables. Plus de 85% des millenials veulent investir ainsi et des fortunes se montant à des centaines de milliards seront transmises à cette génération dans les vingt prochaines années. C'est un marché très intéressant, y compris pour les gérants indépendants. Toutefois, contrairement aux grandes banques, ces derniers ne peuvent pas investir autant pour maîtriser ce domaine, c'est pourquoi ils sont nombreux à recourir à des solutions tierces efficaces et proposées à un coût raisonnable. Cela concerne la recherche, l'analyse

des données, la construction de portefeuille, les produits de placement, le reporting et les offres numériques pour les clients. En tant que spécialiste, nous pouvons leur apporter notre soutien et leur proposer des solutions intéressantes.

Par rapport à l'époque des fondateurs, que vous avez fortement marquée, on constate aujourd'hui une forte tendance à l'impact investing.

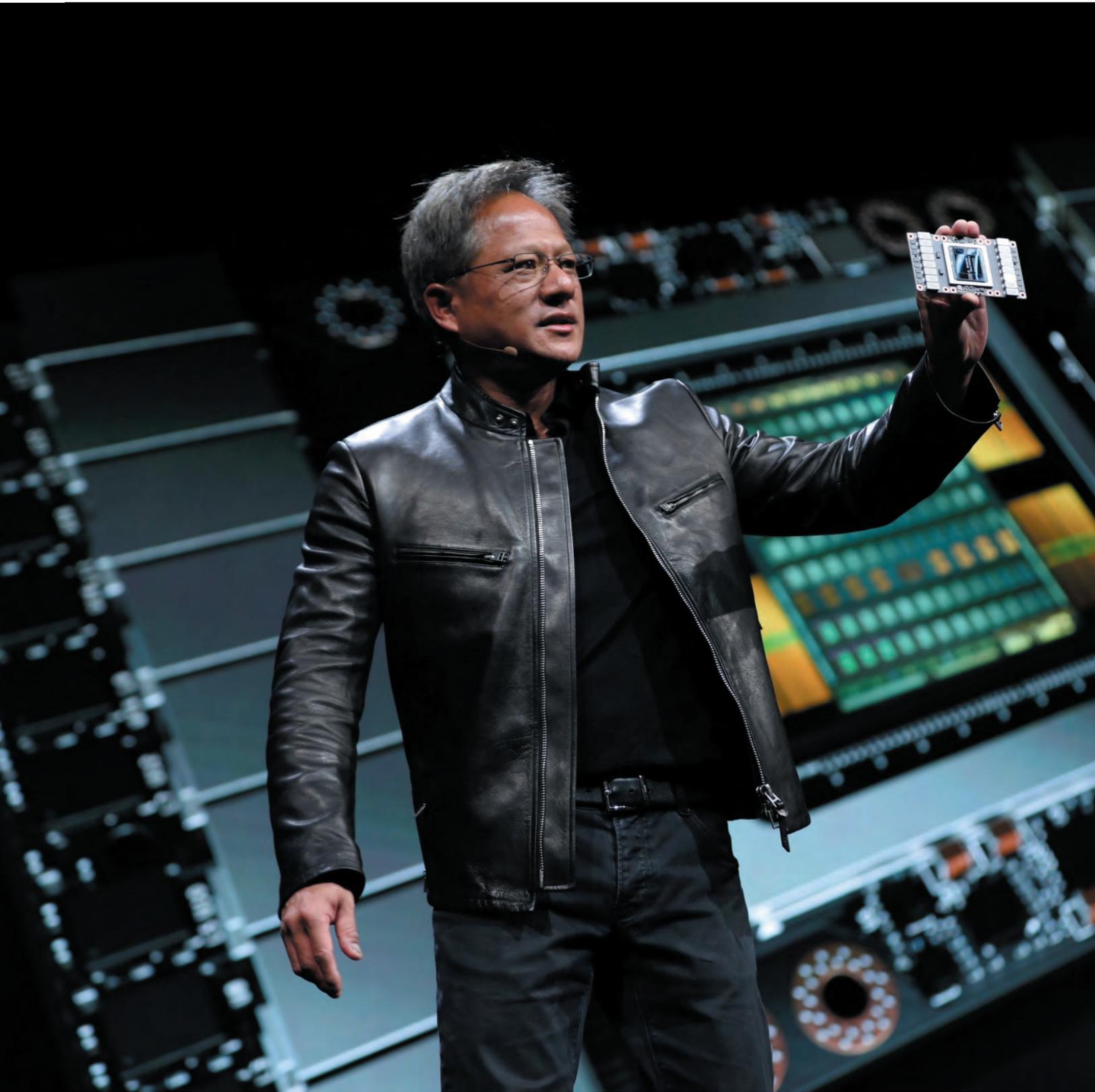
Comment jugez-vous cette évolution?

■ Je suis un peu critique vis-à-vis de la notion d'impact dans le contexte des placements financiers. On risque de tenir au client des promesses que l'on ne pourra peut-être pas remplir. En fait, chaque décision d'investissement a un impact, mais, actuellement, il n'est pas toujours possible

de l'évaluer. C'est le cas par exemple de l'impact d'un portefeuille sur les différents objectifs de développement durable des Nations Unies. Je pense qu'ici, en tant que fournisseur de services, nous devons être honnêtes et indiquer aux clients ce qui est mesurable et ce qui ne l'est pas encore.

Quelles sont vos prévisions pour le secteur des placements durables? La forte croissance constatée ces dernières années, voire ces dernières décennies, peut-elle être maintenue?

■ Actuellement, il règne une grande confusion sur le marché. La réglementation est appelée à de se développer fortement, les données disponibles sont de plus en plus pointues, les fournisseurs essaient de se différencier et il est très difficile pour l'investisseur de garder une vue d'ensemble dans cet environnement. Si nous regardons ce qui se passe aux États-Unis, nous constatons en outre que les premiers cas problématiques sont portés devant les tribunaux pour savoir si une caisse de pension est obligée d'investir de manière durable ou, au contraire, si elle n'est y est pas obligée. Ce sont des questions fondamentales, qui sont désormais débattues. Indépendamment de cela, la thématique du climat va continuer à prendre de l'importance et la décarbonisation de l'économie va se poursuivre. Dans ce domaine, la tendance observée ces dernières années va probablement s'accroître.





« L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EST EN TRAIN DE VIVRE SON MOMENT IPHONE »

Après une première phase plutôt axée sur la mise en place des infrastructures, l'intelligence artificielle est désormais engagée dans le deuxième cycle de son développement, celui des applications. ChatGPT, qui ouvre la voie, en est l'exemple le plus flagrant. Un deuxième cycle encore loin d'avoir révélé tout son potentiel, comme nous l'explique ici Charles Bordes.



Interview **Charles Bordes**, ATONRA PARTNERS

Par Jérôme Sicard

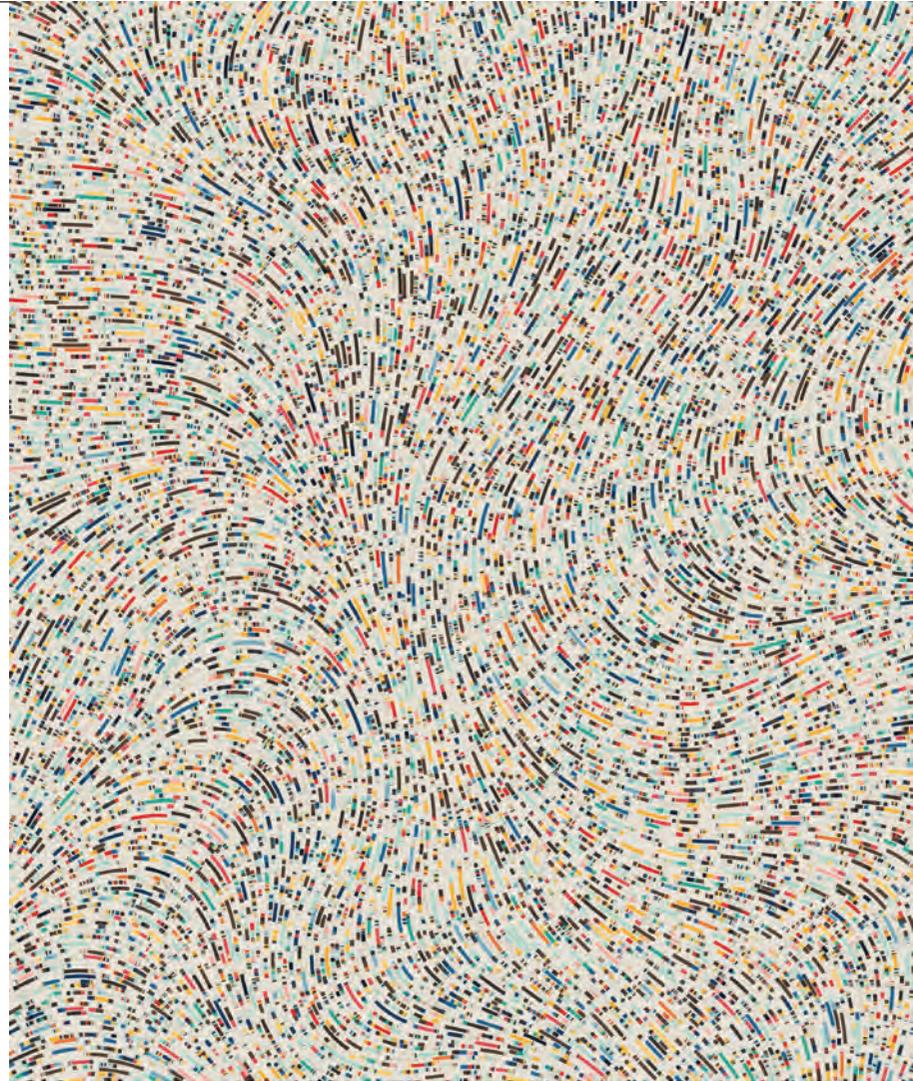
Quels sont les grands domaines qui composent et façonnent aujourd'hui le monde de l'intelligence artificielle?

Charles Bordes: Le premier de ces domaines, et peut-être le plus important d'entre eux actuellement, est évidemment l'intelligence artificielle dite générative. Le meilleur exemple qui puisse venir à l'esprit est celui de ChatGPT qui a surpris tout le monde. C'est l'application qui est en train d'enregistrer la plus forte croissance de tous les temps, en mettant à ...

« Le Graal, c'est l'intelligence artificielle dite générale qui peut aborder et traiter tout type de problème, aussi facilement sinon mieux qu'un être humain. »

Jen-Hsun Huang, l'heureux CEO de Nvidia, l'une des entreprises les mieux positionnées aujourd'hui, avec ses cartes graphiques, sur le marché de l'IA.

Fidenza #724, une création de Tyler Hobbs, réalisée avec l'emploi d'algorithmes. Le NFT a été vendu aux enchères pour plus de 400'000 euros en février dernier chez Christie's.



... peine trois mois pour atteindre la barre des 100 millions d'utilisateurs. Il a fallu trente mois à Instagram pour arriver au même résultat !

Comment expliquez-vous cet immense succès ?

■ Les capacités de cette application sont tout simplement extraordinaires. Je crois bien que ChatGPT est en train de vivre aujourd'hui son moment iPhone, quand il est apparu en 2007. Le public y a vu un téléphone très sympa avec son iPod intégré, mais personne ne pouvait imaginer alors à quel point il allait transformer nos vies. Quinze ans plus tard, il est au cœur d'une économie qui génère des centaines de milliards de dollars.

Je suis persuadé que nous sommes sur une trajectoire identique avec ChatGPT et l'intelligence artificielle. Il est encore un peu tôt pour se projeter et saisir vraiment ce qu'elle peut apporter mais il est certain que son potentiel est étourdissant.

En dehors de ChatGPT, pour étendre les perspectives, comment décririez-vous le stade où se trouve l'IA aujourd'hui ?

■ Autant replacer dans le contexte. Le Graal, c'est l'intelligence artificielle dite générale qui peut aborder et traiter tout type de problème, aussi facilement sinon mieux qu'un être humain. Nous en sommes très loin pour le moment. Nous nous trouvons dans la phase de l'intelligence artificielle dite

spécialisée. Les anglo-saxons l'appellent « narrow AI ». Elle recouvre des programmes capables d'exécuter des tâches très précises, comme de la traduction automatique. Elle peut aussi générer du texte pour une application professionnelle ou analyser des données pour des systèmes de cybersécurité. Car la cybersécurité est l'un

des secteurs qui exploite déjà opérationnellement l'IA pour développer de nouvelles solutions.

Pour résumer, nous en sommes donc au stade de la découverte. De multiples applications seront lancées ces prochaines années, dérivées et/ou similaires à ChatGPT et basées comme lui sur Trans-

« Puis, après la puissance de calcul, c'est le deep learning qui a servi voilà une dizaine d'années de deuxième étage à la fusée IA. »



CHARLES BORDES

ATONRÂ PARTNERS



Charles Bordes a rejoint AtonRâ Partners en novembre 2020 en tant qu'analyste financier. Il a travaillé auparavant comme analyste sell-side pendant six ans, d'abord chez AlphaValue, où il était en charge du secteur IT Hardware & Technology, puis chez Kepler Cheuvreux, où il couvrait les valeurs Small & Mid, toujours avec un accent sur les entreprises technologiques. Charles est titulaire d'un Master en finance de l'école de commerce Kedge à Bordeaux, France.

Comment expliquer ce deep learning en quelques mots?

■ Le deep learning est en fait une déclinaison du machine learning, mais en plus poussé si l'on peut dire, puisqu'il est capable, avec ses réseaux de neurones artificiels, de résoudre des problèmes complexes. Pour faire un bref rappel des épisodes précédents, il y a d'abord eu l'intelligence artificielle, conceptualisée dans les années 50 et basée sur des arbres décisionnels programmés à la main. Le machine learning – l'apprentissage auto-

former, le modèle originellement développé par Google en 2017 pour effectuer des traductions.

Où les avancées les plus spectaculaires ont-elles lieu?

■ Plusieurs percées nous ont permis d'en arriver à ce type d'applications. La première d'entre elles est la puissance de calcul qui a connu une croissance phénoménale grâce aux progrès réalisés dans le domaine des cartes graphiques, d'abord dédiées aux jeux-vidéos. Ces cartes accélèrent grandement les calculs car elles sont dites parallèles – pour pouvoir afficher des millions de pixels à l'écran au même moment – là où les processeurs traditionnels sont plus lents car séquentiels. Ils effectuent une tâche après l'autre.

De plus, les jeux-vidéos modernes sont en 3D, ce qui mathématiquement revient à effectuer des opérations sur des matrices. Or, l'intelligence artificielle, dans ses plus récentes livrées, est basée sur des réseaux de neurones artificiels qui sont eux-aussi, mathématiquement parlant, des matrices. Les cartes graphiques ont donc facilité l'accélération des calculs si bien que les applications actuelles tournent désormais dans des temps humainement acceptables, plutôt en heures qu'en semaines ou en mois.

Puis, après la puissance de calcul, c'est le deep learning qui a servi voilà une dizaine d'années de deuxième étage à la fusée IA.

matique – est ensuite apparu conceptuellement dans les années 80 avant de se populariser au cours des années 2000. Mais les vrais bouleversements coïncident avec l'avènement du deep learning à partir de 2010.

Comme avec le machine learning, il n'y a plus besoin de programmation informatique en tant que tel, puisque l'algorithme va apprendre par lui-même et devenir meilleur au fil du temps grâce à un entraînement basé sur un jeu de données. Le deep learning démultiplie cette capacité via l'utilisation de plusieurs couches de neurones – en centaines – qui lui permettent de traiter des tâches auparavant hors de portée des ordinateurs, comme la reconnaissance visuelle. Le deep learning a complètement décollé parce qu'il a surfé à la fois sur la croissance exponentielle de la puissance de calcul et sur l'accès à de gigantesques volumes de données susceptibles d'être analysées. Ces données ont en retour permis d'améliorer la précision des algorithmes. Il s'agit bien évidemment du big data.

De quelle manière ce big data va-t-il façonner les développements de l'intelligence artificielle?

■ Il faut bien comprendre que ces données sont primordiales. Le big data, c'est le carburant de l'intelligence artificielle. D'où le positionnement très avantageux des GAFAM qui maîtrisent ces immenses flux de données. Cependant, je pense •••

« Difficile de se projeter mais nous voyons la Chine jouer un très grand rôle dans le secteur de l'intelligence artificielle. Baidu pourrait en devenir l'un des grands leaders mondiaux. »

••• que nous allons voir apparaître assez rapidement des lignes de démarcation assez nettes entre différents agrégateurs de données. Nous allons probablement avoir d'un côté des acteurs assez génériques qui exploiteront des données disponibles dans le domaine public. De l'autre, nous aurons des acteurs positionnés sur des niches, qui auront en main des données protégées, avec un accès sécurisé. Ils se retrouveront alors en mesure de proposer des modèles beaucoup plus pointus, à très forte valeur ajoutée, par exemple dans le domaine médical.

Justement, du point de vue de l'investisseur, de quelle manière faut-il regarder la chaîne de valeur?

■ Elle se scinde entre une partie infrastructure et une partie applicative qui commence tout juste à prendre forme. Dans chaque cycle d'investissement, nous distinguons trois grandes phases. Une première phase qui porte sur les infrastructures et les briques technologiques à mettre en place. Une deuxième phase qui voit le développement d'applications basées sur ces nouvelles technologies. Et une troisième phase de commercialisation.

En tant qu'investisseur aujourd'hui, je vais privilégier la phase d'infrastructure, qu'il s'agisse de matériel ou de logiciel, à commencer par les solutions qui arrivent sur le cloud. Je vais donc m'intéresser à des entreprises qui produisent des architectures spécifiques comme Snowflake ou Databricks, même si cette dernière n'est

pas encore cotée. Ce sont deux sociétés qui facilitent l'organisation de données et le déploiement d'outils analytiques.

En ce qui concerne la phase applicative, nous en sommes arrivés à un tournant car nous voyons bien avec la sortie de ChatGPT qu'elle prend corps. Même s'il est encore un peu tôt pour établir des repères, il y a des applications très intéressantes à suivre dans tout ce qui est Robotic Process Automation. Avec l'inflation, la hausse des salaires et la pénurie de main d'œuvre, c'est un secteur capable de générer d'importants gains de productivité.

En dehors des Microsoft, Meta ou Google, quelles entreprises se concentrent exclusivement sur l'intelligence artificielle?

■ Parmi les acteurs de tout premier plan, il faut d'abord citer Nvidia. Si vous regardez la répartition de son chiffre d'affaires, l'en-

treprise vend désormais plus de cartes graphiques pour les data centers que pour les jeux vidéos. Et c'est d'ailleurs un problème pour les gamers – dont je fais partie – car le prix des cartes graphiques a explosé ! Je vous ai déjà parlé de Snowflake et Databricks, les deux data platforms installées sur le cloud pour la collecte et le traitement de données. Il est bien évidemment impossible de ne pas mentionner OpenAI, à l'origine de ChatGPT, où Microsoft a investi plus d'un milliard de dollars après le départ d'Elon Musk, un des cofondateurs avec Sam Altman, l'actuel CEO.

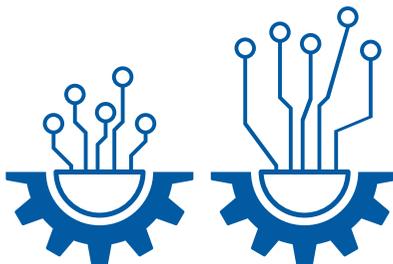
Et quelles entreprises ont le mieux exploité l'intelligence artificielle à ce jour?

■ Nvidia a clairement su prendre une position archi-dominante sur un marché à très forte valeur ajoutée. En dehors de Nvidia, j'aime bien citer l'exemple de CrowdStrike

CROISSANCE EXPONENTIELLE

D'après l'étude publiée en mars par International Data Corporation, les dépenses mondiales dans le domaine des systèmes centrés sur l'intelligence artificielle

dépasseront les 150 milliards de dollars d'ici la fin de l'année. Pour ce marché, IDC envisage un taux de croissance annuel qui pourrait approcher les 30%. Les dépenses mondiales en 2026 pourraient ainsi s'élever à près de 300 milliards de dollars. Cette année, les deux secteurs qui investiront le plus dans l'IA sont le retail et la finance.





Sam Altman, le CEO pionnier d'OpenAI, à l'origine de ChatGPT.

qui conçoit des antivirus de la nouvelle génération. Grâce à l'intelligence artificielle, CrowdStrike fait passer la cybersécurité du mode réactif au mode proactif. Auparavant, les antivirus devaient tourner en local sur un ordinateur pour détecter une menace. Il fallait qu'elle soit d'abord identifiée pour être nettoyée. Avec les innovations proposées par CrowdStrike, il n'est plus nécessaire d'avoir des logiciels qui tournent de façon intensive en local. Il suffit en réalité d'un logiciel de télémétrie qui remonte différentes informations à une base de données centrale sans chercher à détecter la signature d'un virus. Il se contente de repérer les anomalies comportementales qui annoncent l'éventualité d'un virus, telles que des connexions suspectes par rapport à l'historique de l'utilisateur, et d'agir en amont.

Qui seront les géants de l'IA dans un quart de siècle?

■ Difficile de se projeter mais nous voyons la Chine jouer un très grand rôle dans le secteur de l'intelligence artificielle. Baidu nous semble promis à en devenir l'un des grands leaders mondiaux. En fait, il l'est déjà. On le caricature un peu hâtivement comme le Google chinois. C'est beaucoup trop réducteur. En plus d'être le leader mondial de la voiture autonome, ils ont aussi leur plateforme cloud tournée vers l'IA avec une offre logicielle entièrement intégrée et ils ont développé leur propre modèle de langage. Il s'appelle Ernie, pour "Enhanced Representation through kNowledge IntEgration", et il est au cœur du ChatGPT local. Qui aura la chance de pouvoir travailler à la fois avec le big data occidental, ouvert quasiment à

tout-va, et avec le big data chinois dont l'accès est autrement plus contrôlé par le gouvernement chinois. Baidu compte donc aujourd'hui parmi nos plus fortes convictions.

■



FLORENCE SCHNYDRIG MOSER

RESPONSABLE PRIVATE BANKING, BANQUE CANTONALE DE ZURICH



Florence Schnydrig Moser dirige le pôle Private Banking de la Banque cantonale de Zurich depuis 2021.

Auparavant, elle a été CEO de Swisscard AECS, à Horgen, et a occupé pendant près de deux décennies différentes fonctions au

sein de Credit Suisse dans l'environnement du private banking, notamment à Zurich, en Australie et à Hong Kong. Florence Schnydrig Moser a étudié les mathématiques à l'École polytechnique fédérale de Lausanne. Elle a suivi également la formation de Chartered

Financial Analyst. Elle est présidente du conseil de surveillance de la Banque cantonale de Zurich Autriche, à Salzbourg. Elle siège par ailleurs au conseil d'administration d'Advance (Gender Equality in Business) et de la fondation Hasler.

«DANS LE PRIVATE BANKING, LA BANQUE CANTONALE DE ZURICH NE S'EN TIENT PAS AU CANTON»

Florence Schnydrig Moser a pris la direction du private banking de la Banque cantonale de Zurich voilà deux ans. Depuis, la banque a fortement progressé dans ce secteur. Cette mathématicienne de formation nous détaille donc sa stratégie, de même qu'elle nous propose un point sur l'avancement de la nouvelle plateforme déployée pour les gestionnaires de fortune indépendants.



Andreas Schaffner

UBS va devenir une banque encore plus imposante avec l'intégration de Credit Suisse. Que signifie cette évolution pour la Banque cantonale de Zurich?

■ **Florence Schnydrig Moser:** En période de tourmentes, la Banque cantonale de Zurich a toujours été un havre de paix. Cela vaut également dans le contexte actuel. En tant que banque universelle, nous sommes une vraie alternative pour les clientes et les clients fortunés, mais aussi pour les inves-

tisseurs institutionnels. Notre modèle d'affaires largement diversifié a fait ses preuves et nous a permis de devenir l'une des banques les plus sûres au monde.

Pour la première fois, en 2022, vous avez bouclé une année entière à la tête du pôle Wealth management. De quoi êtes-vous particulièrement fière?

■ Il était important pour moi de centraliser et d'uniformiser l'offre pour nos clients les plus importants. Car plus la clientèle est fortunée, plus ses besoins sont complexes. Les expertises nécessaires en matière de placements, de financements, de successions et de fiscalité n'étaient pas toujours entièrement disponibles sur chaque site. Nous avons regroupé ces ressources et nous offrons désormais une expérience

« Notre modèle d'affaires largement diversifié a fait ses preuves et nous a permis de devenir l'une des banques les plus sûres au monde. »





- homogène à tous nos clients sur tous les sites, grâce à une compétence renforcée en matière de conseil.

En quoi consiste votre stratégie dans le private banking?

■ Travailler avec des clients fortunés n'est pas une discipline nouvelle pour la Banque cantonale de Zurich. Les activités à l'étranger, avec nos dix marchés clés dans le domaine offshore, existent également depuis longtemps. Moi-même, avant de rejoindre la banque, je n'en étais d'ailleurs pas vraiment consciente. Nous proposons aux clients du Private Banking une offre complète allant du négoce aux opérations de crédit, ainsi que des expertises en matière de succession et de prévoyance. Nous profitons en outre du fait que nous sommes clairement le numéro un dans le domaine des PME dans la région zurichoise. Il arrive souvent que des collaborateurs de mon département rendent visite, en tandem avec des collègues de la clientèle entreprises, à des entrepreneurs qui sont ou pourraient être aussi clients chez nous dans le cadre du Private Banking. De plus, en ce qui concerne nos activités private banking, la Banque cantonale de Zurich ne se limite pas aux frontières cantonales.



Qu'avez-vous prévu pour la prochaine génération de clients. Et surtout de clientes?

■ C'est un sujet de discussion qui va nous occuper plus d'une journée (rires) ! Tout d'abord, je pense que le digital va prendre encore plus de place, y compris dans le domaine du private banking, mais que les échanges personnels resteront primordiaux. Lorsqu'une cliente conclut sa première hypothèque, elle veut pouvoir s'entretenir avec de vraies personnes. Il reste important que nous discutons avec nos clients de leurs objectifs et de leur projet de vie. C'est ensuite, dans un deuxième temps, qu'il est judicieux de définir la stratégie de placement. Cela dit, aujourd'hui déjà, nous proposons des solutions soutenues par le numérique dans le domaine des placements. Dans le cadre de nos mandats de conseil, des

propositions de placement peuvent être calculées et mises en œuvre de manière automatisée et en temps réel.

Comment allez-vous vous adresser aux clients à l'avenir?

■ Nous développons beaucoup de choses dans ce domaine, en nous orientant toujours vers les besoins des clients. Même si nous proposons de plus en plus de solutions numériques, nous restons une banque de proximité avec plus de 50 succursales. Autre chose: les femmes sont des clientes de plus en plus importantes. En tant qu'entrepreneuses, clientes privées, mais aussi en tant qu'héritières. Comme le montrent des études externes et internes, elles choisissent des stratégies d'investissement plus défensives que les hommes - je maintiens ici volontairement la séparation des sexes - et conservent des liquidités importantes. Cela ne joue pas en leur faveur, notamment en cas de hausse de l'inflation. Il sera important d'investir beaucoup de temps dans l'éducation et l'information pour permettre à ces femmes de s'occuper de leurs finances de manière autonome.

« La notion de durabilité est inscrite dans notre mandat de prestations. Et ce ne sont pas des paroles en l'air, car elle s'applique à toute la banque. »



« La Banque cantonale de Zurich propose des services aux gérants de fortune indépendants, moyens et grands, dont l'essentiel de la clientèle se trouve en Suisse ou sur nos dix marchés clés. »

Quel rôle joue le thème de la durabilité?

■ La notion de durabilité est inscrite dans notre mandat de prestations. Et ce ne sont pas des paroles en l'air, car elle s'applique à toute la banque. J'ai moi-même été surprise d'apprendre que la Banque cantonale de Zurich avait lancé un prêt écologique pour les propriétaires dès 1992. Aujourd'hui, nous continuons d'avancer dans ce domaine, avec l'objectif que la banque et ses installations deviennent climatiquement neutres d'ici 2050. Notre offre de base pour les solutions de placements actifs avec des investissements traditionnels prend en compte l'Accord de Paris sur le climat, mais aussi les critères ESG. Nous évitons aussi d'investir dans diverses pratiques et activités commerciales controversées et nous surveillons l'évolution des entreprises. Même dans le cadre de placements indexés, nous proposons des solutions d'investissement avec des approches durables. De nombreuses banques et gestionnaires de fortune font part d'une réticence de la part des clients lorsqu'il s'agit d'investissements ESG.

Nous le constatons aussi. Il faudra peut-être encore quelques années. En revanche, nous constatons que la tendance est clairement positive quand il s'agit des investisseurs institutionnels.

Depuis votre arrivée, on a également remarqué que vous avez renforcé les liens avec les gestionnaires de fortune indépendants. Quelle est votre stratégie dans ce domaine?

■ La Banque cantonale de Zurich propose des services aux gérants de fortune indépendants, moyens et grands, dont l'essentiel de la clientèle se trouve en Suisse ou sur nos dix marchés clés. Cette activité s'est développée de manière très satisfaisante au cours des dernières années. Nous souhaitons encore renforcer ces collaborations dans les années à venir. J'ai d'ailleurs fusionné ce département avec notre Private Banking International en mars 2023 pour regrouper les compétences et renforcer encore nos objectifs de croissance, tant au niveau national qu'international. Nous investissons aussi dans une nouvelle plateforme informatique et

des interfaces performantes, ce qui est l'une des conditions essentielles à la réalisation de nos objectifs.

Comment analysez-vous l'évolution de ce secteur, qui est, depuis cette année, pour la première fois réglementé par la FINMA?

■ Ce que l'on peut constater de manière générale, c'est sa dynamique. La consolidation du marché, dont on parle sans cesse, n'a pas encore eu lieu un an après la mise en place de la réglementation de la Finma. Le nombre de prestataires a certes diminué, mais de loin pas autant que certains l'avaient prédit.

Une dernière question : la Banque cantonale de Zurich s'est également lancée dans les actifs numériques en 2022. Là encore, de manière assez discrète. Comment voulez-vous avancer dans ce domaine?

■ La Banque cantonale de Zurich a déjà recours à la blockchain dans différents domaines. Actuellement, nous investissons dans la mise en place d'une infrastructure qui nous permettra de proposer à l'avenir des solutions dans le domaine des actifs numériques, bien entendu à notre clientèle fortunée mais aussi à d'autres catégories de clients

■



SÉBASTIEN CAPT

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, PRIME PARTNERS

 *Avant de devenir CEO de Prime Partners en 2018, Sébastien Capt était en charge des opérations de la société. Lorsqu'il a rejoint Prime Partners en 2003, il avait des responsabilités de clientèle.*

Plus tôt dans sa carrière, Sébastien a travaillé pour UBS à Genève et aux Bahamas. Il a débuté comme apprenti, est devenu assistant de gestion, puis a officié comme conseiller en investissements pour occuper finalement des

fonctions de gestionnaire de portefeuille. Sébastien est titulaire d'un Master of Business Administration de l'université Heriot-Watt à Édimbourg.

«NOTRE STRUCTURE DE GOUVERNANCE A CHANGÉ LA TRAJECTOIRE DE PRIME PARTNERS»

En l'espace de sept ans, Prime Partners a doublé de taille, dans un environnement pourtant peu propice aux grandes envolées. Pour y parvenir, la société a fait l'effort de se réorganiser et de mettre en place une nouvelle structure qui facilite grandement son développement. Choix judicieux, comme en convient Sébastien Capt, son CEO.



Jérôme Sicard

Maintenant que le nuage de poussière soulevé par la LSFIn/LEFin commence à retomber, comment voyez-vous se transformer le secteur des gérants indépendants?

■ **Sébastien Capt:** Il est clair que le nombre d'acteurs va se réduire en raison des coûts liés à une réglementation qui nous impose davantage de personnel, avec de plus fortes qualifications. À la différence des établissements bancaires, c'est peut-être là une charge qu'il nous est difficile de répercuter sur nos clients. Les marges s'en

trouvent érodées et le fait de ne pas atteindre un certain volume d'encours va certainement générer des problèmes sur le plan de la rentabilité.

En prenant du recul, si l'on essaye de se projeter au-delà des contraintes assez passagères de la LSFIn/LEFin, nous voyons bien que le métier de gérant indépendant se professionnalise de manière très prononcée et les standards qui prennent forme ne pourront être que bénéfiques pour la place financière suisse.

Le modèle multi-family office est-il le seul recours fiable aujourd'hui pour les gérants indépendants qui souhaitent pérenniser leur activité?

■ Nous avons bien évidemment étudié de près ce modèle, pour Prime Partners, mais nous en sommes finalement arrivés à la

« En prenant du recul, si l'on essaye de se projeter au-delà des contraintes assez passagères de la LSFIn/LEFin, nous voyons bien que le métier de gérant indépendant se professionnalise de manière très prononcée. »

P Prime
Partners SA





... conclusion que notre métier était très différent de celui d'un single ou d'un multi family office. A mon avis, ce sont plutôt des activités très complémentaires qui ont, l'une comme l'autre, tout leur sens. Nous préférons pour notre part nous concentrer sur la gestion de fortune. Les besoins de plus en plus sophistiqués de nos clients nous imposent cette spécialisation.

En quoi leurs besoins ont-ils le plus changé au cours de la dernière décennie?

■ Beaucoup de nos clients ont besoin par exemple de services multi-juridictions parce qu'ils bougent vite et se relocalisent souvent. D'un point de vue financier, nous devons pouvoir suivre leurs mouvements et leur proposer différentes solutions. Je remarque aussi que nos clients sont de mieux en mieux informés. Ils maîtrisent beaucoup plus qu'avant les instruments financiers et ils sont capables de nous challenger sur les options que nous leur présentons.

Comment avez-vous fait évoluer votre offre en matière d'investissement ces dernières années?

■ Nous avons recruté plusieurs spécialistes pour renforcer notre cellule d'investissement. Année après année, nous étoffons nos capacités d'analyse, que ce soit dans le domaine des fonds, des produits structurés ou des investissements directs. Nous avons par exemple engagé, il y a un an et



demi, un stratégeste obligataire cross-asset qui se focalise plus sur le momentum et l'analyse technique. Aujourd'hui, nous essayons de trouver une collaboration avec des spécialistes du private equity. Il y a une demande de plus en plus pressante de nos clients et nous devons pouvoir y répondre de façon structurée et professionnelle.

Sur un plan plus général, quelles sont les transformations les plus importantes que vous ayez entreprises au cours des cinq dernières années?

■ Nous nous sommes dotés d'une structure de gouvernance et c'est ce qui a fondamentalement changé la trajectoire de Prime Partners. Notre conseil d'administration accueille des administrateurs indépendants en plus d'associés fortement impliqués dans le développement commercial. Notre comité exécutif est composé d'associés ayant des compétences complémentaires. Il n'y a rien de vraiment alléchant dans cette réorganisation, mais c'est ce qui nous a pourtant permis de générer et de digérer une croissance importante ces cinq dernières années.

A ce propos, où en êtes-vous de vos encours?

■ Nous gérons environ quatre milliards de francs. Nos encours ont doublé de taille en sept ans, principalement grâce à la solidité de la structure qui permet à nos gestionnaires de travailler dans des conditions optimales.

Combien de gestionnaires travaillent aujourd'hui chez Prime Partners?

■ Nous en avons rassemblé à ce jour une vingtaine. Prime Partners emploie au total une cinquantaine de collaborateurs à Genève, trois à Lausanne et cinq à Lisbonne.

Au vu de la taille prise par des gérants indépendants comme Prime Partners, vous attendez-vous à une nouvelle couche réglementaire de la part de la FINMA?

■ Clairement oui ! J'ai l'impression que la LSFfin/LEFin n'était en quelque sorte qu'une première salve ! Je pense surtout que la FINMA va durcir le ton dans le domaine de la gestion des risques et imposer aux gérants indépendants des normes plus proches du secteur bancaire. Je vois mal comment nous allons pouvoir y échapper. La FINMA devra pourtant se poser un jour la question de savoir s'il est vraiment utile de tout dupliquer en termes de connaissance des clients et d'évaluation de leur profil de risque. En définitive, tant les ban-

« Je pense surtout que la FINMA va durcir le ton dans le domaine de la gestion des risques et imposer aux gérants indépendants des normes plus proches du secteur bancaire. »

« Le meilleur emploi que nous puissions faire du digital aujourd'hui est d'améliorer nos processus, de les optimiser et de dégager du temps pour nos gestionnaires. »



ques dépositaires que les gestionnaires de fortune indépendants sont soumis à la même réglementation en termes LBA. Si je m'attarde sur le mode de surveillance appliqué au Credit Suisse, je me dis qu'il y a parfois deux poids et deux mesures.

La licence bancaire est-elle à terme une éventualité pour Prime Partners?

■ Au vu de la structure que nous avons mise en place, je ne pense pas qu'une licence bancaire nous apporte beaucoup d'avantages. Nous y avons réfléchi, bien sûr, dans la mesure où nous effectuons déjà beaucoup d'opérations qui nous rapprochent d'une banque, notamment en termes de compliance. Mais je doute que la licence nous simplifie la vie. Nous sommes à l'aise aujourd'hui avec notre définition des risques. Une licence bancaire nous apporterait certainement plus de complications dans ce domaine.

Quelles priorités vous êtes-vous fixées dans vos développements?

■ Il y a un point qui nous paraît essentiel : c'est de nous assurer que les gestionnaires de Prime Partners disposent de tout le temps nécessaire pour accomplir leur travail auprès de leurs clients. C'est loin d'être aussi simple qu'il y paraît. Ma mission, en tant que CEO, est d'aménager et de piloter la structure de telle sorte qu'elle facilite le travail de nos gestionnaires en les soulageant des lourdeurs administratives. En soi, ce n'est pas un axe de développement à

proprement parler, mais nous y consacrons quand même beaucoup d'efforts. En revanche, le recrutement de nouveaux gérants est un des grands axes de développement que nous privilégions car nous voulons poursuivre notre croissance. Nous sommes sur un bon rythme, mais nous faisons attention aussi à rester sélectifs dans nos choix et nos orientations.

Où en êtes-vous sur le digital?

■ Dans un monde idéal, j'adorerais avoir une application Prime Partners qui nous permette de communiquer, d'échanger avec nos clients, un peu à la manière de LinkedIn. Mais le digital ne s'arrête pas à la seule relation client qui, dans notre métier, va conserver une dimension profondément humaine. Le meilleur emploi que nous puissions faire du digital aujourd'hui est d'améliorer nos processus, de les optimiser et de dégager du temps pour nos gestionnaires.

Quel rôle voulez-vous jouer aujourd'hui pour vos clients?

■ Nous mettons surtout l'accent sur le facteur humain, dans les relations que nous entretenons avec nos clients. D'ailleurs, il est assez difficile de parler de clients. Pour nous, ce sont des partenaires. C'est davantage dans cet esprit que nous travaillons avec eux. Il faut bien se rendre compte que nous connaissons certains de nos clients depuis plus de vingt ans, voire trente ans. Ce sont devenus des proches. Nous avons toujours été là pour eux. Cette tradition, cette culture de la banque privée suisse, il faut absolument la préserver et ne pas tomber, quelque soit l'environnement économique, dans le piège des profits à court terme.

■

BIG-PICTURE





CE N'EST PAS UN HASARD SI LE LUXE A ENREGISTRÉ UN FORT REBOND, EN FRANCE COMME EN SUISSE

Anticipée en début d'année, la reprise de l'économie chinoise se confirme mois après mois. Affranchie des restrictions zéro covid, elle repart avec de solides objectifs de croissance, soutenue par une classe moyenne qui s'étend, et manifeste par ailleurs un goût prononcé pour la consommation. Les grandes enseignes du luxe sont les premières à en profiter. Pour les investisseurs, il semble bien que la Chine redevienne incontournable.



Par **Andréas Schaffner**

Interview **René Bühlmann**
GLOBAL CEO, ABRDN INVESTMENTS

Après le Congrès du peuple en mars, il est devenu clair que la Chine table à nouveau sur une croissance économique et, avec la fin de la politique du «zéro Covid», sur l'ouverture des marchés. Est-ce aussi votre avis?

■ **René Bühlmann:** L'ouverture de la Chine est pour moi la bonne nouvelle de l'année. Le Premier ministre Li Keqiang a, en outre, établi un objectif de croissance de 5% au début de la session du Congrès du peuple. Je pars du principe que cet objectif est réaliste malgré toutes les incertitudes géopolitiques. Nous avons d'ailleurs déjà vu en février les effets de la reprise sur l'économie. L'indice des directeurs d'achat pour l'industrie a augmenté de 2,5 points en février pour atteindre 52,6 points, son niveau le plus élevé depuis avril 2012.

D'où vient cette croissance?

■ La classe moyenne, qui a augmenté ces dernières années, a beaucoup épargné depuis le début de la pandémie et elle peut à nouveau consommer. Nous avons déjà constaté ce besoin de rattrapage dans d'autres pays qui ont relâché leur politique Covid.

Comment l'investisseur peut-il profiter de cette classe moyenne qui se développe?

■ On constate une hausse de la consommation. Ce n'est pas un hasard si les actions du luxe ont fait un bond énorme en France mais aussi en Suisse après la réouverture de la Chine. Cette nouvelle classe moyenne est également demandeuse de services de gestion de fortune. Cela implique également que la Chine a besoin

L'économie chinoise ressort la tête depuis la fin des restrictions zéro-covid qui l'avaient laissé un temps en état d'hibernation.



RENÉ BÜHLMANN

DIRECTEUR GÉNÉRAL,
ABRDN INVESTMENTS



Avant de passer chez abrdn, il a travaillé 29 ans chez UBS. Entre 2014 et 2019, il y était Head of Asset Management, Asia Pacific. Il faisait également partie du comité exécutif régional du groupe. Il était responsable de la gestion et du développement des activités sur l'ensemble des segments et des canaux de distribution. Il était aussi responsable des relations avec les clients, les autorités de surveillance, les associations professionnelles et les principales parties prenantes. En outre, il a dirigé et développé la stratégie Wholesale globale. Auparavant, il a travaillé pour UBS à New York et à Zurich.

... d'une prévoyance vieillesse privée. Le modèle suisse des trois piliers fait d'ailleurs l'objet d'une attention particulière.

Jusqu'à présent, plus de consommation signifiait aussi plus de besoins en énergie. Qu'en est-il de la transition énergétique?

■ Si vous vous promenez aujourd'hui dans les rues de Shanghai, vous verrez des voitures avec des plaques d'immatriculation vertes ou bleues. Mes collaborateurs là-bas m'ont expliqué qu'aujourd'hui, tout le monde veut une plaque verte, car elle est disponible gratuitement. Mais elle ne concerne que les véhicules électriques. Cet exemple montre comment le gouvernement subventionne l'acquisition des véhicules neutres en CO2. Si nous abordons plus largement le thème de l'énergie verte, nous constatons que la Chine domine la production mondiale en termes d'énergies renouvelables mais aussi de capacité de stockage. Ce sont des facteurs décisifs du point de vue des investisseurs.

Mais la Chine doit également gérer une population vieillissante. N'est-ce pas négatif pour la croissance économique?

■ C'est sans conteste l'un des thèmes importants sur lesquels nous nous penchons. Le vieillissement de la population - l'espérance de vie est passée de 69 ans en 1990 à 77

ans aujourd'hui - la croissance économique et l'amélioration de l'assurance maladie de base augmentent la demande dans le secteur de la santé. Les prestataires de soins de santé en profitent. Parallèlement, la population jeune souhaite un mode de vie plus sain et elle peut se le permettre. Dans l'ensemble, les soins médicaux spécialisés se sont déjà beaucoup améliorés et de plus en plus d'appareils de haute technologie, impliquant des thérapies de pointe, sont utilisés. Cela offre aux investisseurs de grandes opportunités dans le secteur des prestataires de soins de santé. Un seul exemple : nous assistons actuellement à un boom des implants dentaires. Nous estimons que la Chine aura besoin à l'avenir de 200 millions de nouvelles dents par an.

La numérisation est la prochaine méga-tendance sur laquelle misent de nombreux investisseurs. Quelle approche préconisez-vous?

■ Jusqu'à présent, nous avons considéré la situation du point de vue des géants technologiques américains, qui utilisent la Chine comme un fournisseur de main d'œuvre bon marché. Nous passons désormais à l'étape suivante. Ce qui devient intéressant, c'est la manière dont les consommateurs chinois utilisent le numérique et comment nous pouvons en profiter en tant qu'investisseur. Ici aussi, nous nous concentrons sur des acteurs locaux relativement petits.

Comment faites-vous, dans vos analyses, pour séparer les questions géopolitiques des thématiques qui pourraient intéresser les investisseurs?

■ En tant que suisse, j'ai des avantages, car on me considère comme neutre, comme un intermédiaire entre les deux

« Ce qui devient intéressant, c'est la manière dont les consommateurs chinois utilisent le numérique et comment nous pouvons en profiter en tant qu'investisseur. »



mondes. La longue expérience que j'ai acquise dans ce domaine m'aide également à mieux comprendre ce qui se passe. Mais j'admets que ce n'est pas toujours facile.

Vous essayez donc de séparer les deux domaines?

■ Oui. J'essaie toujours de montrer les différents points de vue et la manière dont un investisseur peut profiter de ce nouvel état d'esprit qui règne en Chine. En outre, les investisseurs internationaux apprécient le fait que nous, abrdn, ayons toujours mis en avant la thématique de la durabilité.

Quelle est l'impact de la réouverture de la Chine sur le reste de l'Asie?

■ Nous constatons clairement des effets positifs. Cela commence déjà par le tourisme, qui va augmenter, tant pour la Chine que pour les autres pays. En outre, on constate clairement la naissance d'un boom technologique dans des pays comme la Malaisie, l'Indonésie ou la Thaïlande.

Pour les investisseurs étrangers, la Chine n'a pas toujours été facile ces dernières années. Beaucoup s'y sont brûlé les doigts. Par exemple sur le marché immobilier, mais aussi sur celui des obligations et des actions. Que s'est-il passé?

■ Ceux qui ont eu le courage d'investir en Chine l'année dernière ont pu obtenir jusqu'à 40% de rendement au second semestre 2022. Les prix de nombreuses actions sont encore très attractifs aujourd'hui. Mais les risques demeurent. Il s'agit certes des incertitudes géopolitiques, mais aussi de la question de l'inflation et de son impact sur le taux de change, pour un investisseur international. Il est toutefois nécessaire d'avoir une vision claire des actifs dans lesquels on veut investir et un partenaire sur place qui connaisse les questions de réglementation.

Dans quelle mesure la réglementation va-t-elle devenir plus contraignante?

■ Les régulateurs financiers sont en train de fusionner et de nouvelles possibilités d'investissement apparaissent. C'est une bonne

nouvelle pour tous ceux qui étaient encore prudents en ce qui concerne la Chine continentale. Aujourd'hui déjà, via Bond Connect mais aussi Stock Connect, il est possible de franchir les frontières entre Hong Kong et la Chine continentale, dans les deux sens. C'est une bonne chose pour les investisseurs locaux, mais aussi internationaux. Il existe également d'autres outils en préparation, mais ils ne sont encore souvent qu'au stade expérimental. Par exemple, il est aujourd'hui possible de vendre des produits financiers cotés à Hong Kong dans la Greater Bay Area, la région de la Chine continentale qui jouxte l'ancienne colonie britannique. Il existe également une offre China-Switzerland Stock Connect, qui a été lancée l'année dernière avec la cotation des premiers certificats GDR de quatre entreprises chinoises à la SIX Swiss Exchange. Cela peut également être considéré comme un signe supplémentaire que la Chine s'ouvre aux investisseurs étrangers.





DAVID GARCIA

FONDATEUR ET MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION, FUNDAMENTA GROUP

 **David Garcia a fondé Fundamenta Group en 2007, avec son frère Javier Garcia.** Aujourd'hui, la holding Fundamenta Group regroupe Fundamenta Group (Suisse), axé sur la gestion globale d'actifs immobiliers, et Fundamenta Group (Allemagne), ainsi que Belvédère Asset Management, spécialisé dans la gestion de

patrimoine. Le groupe est toujours contrôlé par la famille mais la Banque cantonale de Lucerne en détient une part substantielle depuis deux ans. David Garcia a quitté en 2022 ses responsabilités opérationnelles dans le groupe. Il y occupait le poste de CEO et de président du conseil d'administration. Il reste

actif néanmoins au sein du conseil d'administration pour le développement stratégique et les grands projets. Diplômé en gestion d'entreprise et titulaire d'un International Executive MBA de la ZfU Zurich/Boston, il siège entre autres au conseil de la Fondation Laureus et de l'Aide sportive suisse.

«NOUS PROPOSONS AUX GFI DES MODÈLES DE COOPÉRATION ORIGINAUX»

Le groupe Fundamenta fait forte impression depuis déjà quelques mois. En début d'année, il y a eu par exemple l'acquisition de Belvédère Asset Management puis la nomination de Martin Scholl, ancien CEO de la ZKB, à son conseil d'administration. David Garcia, le fondateur du groupe, revient sur ces développements marquants et sur la façon dont ils s'intègrent dans la stratégie globale de Fundamenta.



Andreas Schaffner

Vous avez surpris le secteur en annonçant le rachat de Belvédère Asset Management. Quelles étaient les raisons de cette opération?

■ **David Garcia:** Oui, ce rachat a étonné le marché. Les innombrables lettres de félicitations et les réactions positives des clients, des partenaires du réseau et des médias nous ont d'ailleurs réjouis. L'opération fait sens pour tous car elle crée des plus-values intéressantes.

En tant que gestionnaire de fortune, nous nous spécialisons sur les actifs immobiliers depuis 17 ans. Nous avons bâti des portefeuilles immobiliers pour un montant total de quatre milliards de francs, que nous gérons pour le compte des propriétaires et des investisseurs. En outre, nous avons, au total, géré près de 1,3 milliard de francs de projets immobiliers, sur l'ensemble de la chaîne de création de valeur, principalement des appartements en copropriété. En fin de compte, avec un volume total de transactions d'environ 5,3 milliards de francs, nous faisons incontestablement partie des principaux gestionnaires du pays. Actuellement, nous comptons parmi nos clients, au sein du groupe Fundamenta, près de 400 institutions de prévoyance et

« Nous avons bâti des portefeuilles immobiliers pour un montant total de quatre milliards de francs, que nous gérons pour le compte des propriétaires et des investisseurs. »





... autres investisseurs institutionnels, ainsi que 600 familles fortunées. Avec Belvédère Asset Management, nous augmentons considérablement notre force de frappe sur le marché. Par ailleurs, cette étape nous permet d'élargir de manière significative notre offre de prestations, de sorte que tous nos clients et partenaires en profiteront.

Avec cette fusion, vous modifiez donc également le business model du groupe Fundamenta.

■ Oui, nous élargissons notre stratégie. D'une part, nous restons fidèles à notre classe d'actifs préférée, l'immobilier, et nous continuons à faire ce que nous faisons avec succès depuis 17 ans. D'autre part, avec Belvédère Asset Management, nous ajoutons de nouvelles catégories d'actifs, qui nous permettent de conseiller et de servir nos clients de manière plus complète. Notre nouvelle filiale, Belvédère Asset Management, conseille en effet plus de 500 familles fortunées avec un total de 3 milliards de francs suisses d'actifs sous gestion. Son offre couvre toutes les classes d'actifs, y compris le private equity et l'art. Désormais, nos clients Fundamenta bénéficieront eux aussi de l'expertise de BAM. Inversement, les 500 familles fortunées dont s'occupe BAM auront un accès direct et illimité aux compétences immobilières du groupe Fundamenta. La grande majorité de ces clients possède des patrimoines immobiliers considérables et ils peuvent désormais s'attendre à augmenter leurs plus-values. Nous sommes vraiment heureux d'avoir fait ce pas !



Avec cette opération, vous devenez d'un seul coup l'un des plus grands acteurs de la gestion de fortune en Suisse. Les actifs sous gestion vont presque doubler. Quel impact en termes de complexité?

■ C'est vrai, le nombre de nos clients a augmenté de manière significative. De ce fait, les actifs sous gestion passent à plus de 7 milliards de francs suisses. Vous évoquez également, à juste titre, la complexité qui résulte de ce rachat. La direction devra la gérer tout en restant très attentive à ce que les trois entités, Fundamenta Group Suisse, Fundamenta Group Allemagne et Belvédère Asset Management, continuent d'agir de manière autonome, tout en affichant une certaine cohérence d'ensemble dans leurs activités. Cela dit, la complexité ne va pas augmenter dans les entités respectives, car les prestations resteront très ciblées.

Par contre, les perspectives professionnelles seront encore plus intéressantes pour notre centaine de collaborateurs et de collaboratrices, et les possibilités de coopération seront plus variées pour les 4'000 partenaires de notre réseau.

De quelles possibilités de coopération parlez-vous?

■ Prenez un exemple : les gestionnaires de fortune classiques aimeraient pouvoir gérer entièrement les biens immobiliers de leurs clients, qui représentent en moyenne entre 20 et 40% de leurs actifs. Alors que les placements immobiliers indirects sont souvent bien maîtrisés par ces gestionnaires, et de manière efficace, ce n'est pas toujours le cas pour les immeubles et les parcelles détenus en direct par les clients. De tels investissements directs ne peuvent être gérés qu'avec des équipes de spécialistes. Dans ce cas, nous proposons aux gestionnaires des modèles de coopération intéressants qui permettent de créer une réelle valeur ajoutée pour leurs clients.

Mais ces possibilités de coopération ne sont pas à sens unique. Prenez par exemple les 4'000 partenaires de notre réseau,

« Alors que les placements immobiliers indirects sont souvent bien maîtrisés par ces gestionnaires, et de manière efficace, ce n'est pas toujours le cas pour les immeubles et les parcelles détenus en direct par les clients. »



« Quant aux gestionnaires de fortune qui accompagnent ainsi leurs clients, ils élargissent et diversifient leurs flux de revenus. »

qui nous proposent chaque année plus de 2'500 opportunités, que ce soient des projets, des parcelles ou des immeubles, pour un volume de plus de 30 milliards de francs. Ils sont très proches des vendeurs, et ils peuvent désormais faire connaître à leurs clients l'offre et les prestations de BAM. Bien mis en œuvre, tous les groupes cibles peuvent en profiter !

Comment un gestionnaire de patrimoine peut-il concrètement profiter d'une coopération immobilière avec le groupe Fundamenta?

■ Les familles fortunées sont constamment confrontées à des défis immobiliers substantiels, liés à des biens immobiliers détenus à titre privé ou utilisés à des fins professionnelles.

Dans ce cas, un gestionnaire de fortune peut analyser toutes les stratégies immobi-

lières pertinentes pour ses clients et les mettre en œuvre directement et de manière complète, avec l'aide du groupe, tout en assurant aussi un suivi global et durable ! Pour un tel service, un client est toujours prêt à rémunérer son gestionnaire de fortune, directement ou indirectement. Quant aux gestionnaires de fortune qui accompagnent ainsi leurs clients, ils génèrent une valeur ajoutée nette, ils élargissent et diversifient leurs flux de revenus.

Comment un gestionnaire de fortune classique peut-il identifier les challenges dans le secteur de l'immobilier?

■ Il n'a pas besoin de savoir le faire lui-même en détail. Il suit chez nous, au siège, à partir de l'an prochain, une formation Real Estate de 1 à 2 jours et bénéficie chaque année d'une journée supplémentaire de formation continue. Ce qui lui permet

de maîtriser les bases, et d'indiquer à ses clients les problèmes potentiels et les orientations possibles. Le conseil détaillé, ainsi que la mise en œuvre des stratégies, sont ensuite réalisés en collaboration avec Fundamenta Suisse ou Allemagne.

Prévoyez-vous d'autres acquisitions avec Fundamenta Group Holding?

■ Nous sommes ouverts à de nouvelles propositions, mais nous les étudierons de manière extrêmement sélective. Les nouveaux partenaires doivent s'intégrer dans notre système de valeurs, orienté vers la durabilité, et apporter une réelle plus-value au groupe. La taille seule ne crée pas de valeur ajoutée, ni pour les clients, ni pour les collaborateurs ni pour les actionnaires !

Comment l'offre de produits et de services de Fundamenta va-t-elle désormais évoluer?

■ Cette année, nous allons offrir à tous les gestionnaires de fortune, banques privées, caisses de pension ou family offices intéressés des possibilités de coopération directe dans le domaine du real estate management et des investissements.

Nous travaillons en outre à une nouvelle plate-forme informatique et à un fonds d'investissement pour les placements internationaux en private equity, qui permettra d'agir comme de gros investisseurs mais avec des mises de montants raisonnables. De plus en plus d'investisseurs pourront ainsi profiter d'une classe d'actifs qui a énormément grandi au cours des 25 dernières années.

■





MIKE BÄR

FONDATEUR ET CEO, MBAER MERCHANT BANK



Mike - Michael - Bär est l'associé fondateur de la banque qui porte son nom, MBaer Merchant Bank. En 2022, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 22,3 millions de francs pour un bénéfice de 3,9 millions. Avant de fonder MBaer Merchant Bank, Mike a travaillé pendant plus de douze

ans à la direction du groupe bancaire Julius Baer. Auparavant, il a obtenu un master en management au MIT de Boston, suivi diverses formations internationales et accumulé les expériences dans de grandes banques internationales ainsi que d'importantes entreprises à New York, Boston, Londres,

Francfort, Hong Kong et Tokyo. Après son passage dans la banque familiale, il a géré de nombreux projets, et occupé plusieurs mandats d'administrateur, ainsi que des postes de direction dans des établissements bancaires et dans d'autres secteurs.

« LA PLACE FINANCIÈRE SUISSE RESTE L'UNE DES MEILLEURES AU MONDE »

Mike Bär appartient à la célèbre famille des banquiers Bär. Il a d'ailleurs été membre de la direction du groupe Julius Baer pendant de nombreuses années. En 2015, il a pris un nouveau départ et lancé MBaer Merchant Bank. Dans l'interview qu'il nous a accordée, il précise ses ambitions pour ce nouvel établissement, discute de la place financière suisse et revient sur la disparition de Credit Suisse.



Andreas Schaffner

Nous nous sommes rencontrés pour la première fois en début d'année pour un entretien. A l'époque, vous ne vouliez pas parler de Credit Suisse. Pourquoi?

■ **Mike Bär:** Ceux qui me connaissent savent que je ne mâche pas mes mots. A l'époque, je préférais donc me taire. Mais j'étais déjà conscient que nous avions affaire à une situation extrêmement dangereuse.

Vous représentez la cinquième génération de la famille Julius Baer. Vous connaissez donc bien le monde bancaire. Quelles sont, selon vous, les raisons qui ont conduit à la chute de Credit Suisse?

■ Les multiples raisons ont été abondamment commentées par des experts de toutes sortes et ont fait l'objet de plusieurs débats politiques. Outre des décisions stra-

tégiques erronées, la confiance des clients et des actionnaires a été perdue au fil des années. Cela montre clairement, une fois de plus, que la banque est avant tout une affaire de confiance.

Que faites-vous de la question culturelle? Peut-on faire de l'investment banking sans prendre de gros risques, sans rester dans le court terme? Même le négoce pour compte propre, que l'on critique tant, se révèle finalement nécessaire pour une banque d'investissement.

■ Ce qui est décisif, ce sont des lignes directrices et des responsabilités claires, qui doivent être assumées par les dirigeants. Car il existe des exemples de réussite dans le domaine de l'investment banking. L'UBS a, par exemple, réussi ce changement de culture. ...

« Ce qui est décisif, ce sont des lignes directrices et des responsabilités claires, qui doivent être assumées par les dirigeants. »



« La Suisse doit maintenant veiller simplement à ne pas avoir à nouveau 20 ans de retard dans la mise en oeuvre des nouvelles réglementations. »

••• **le secteur bancaire a-t-il subi des dommages à long terme?**

■ C'est effectivement dommageable pour la place bancaire. Rappelez-vous, il y a quelques années, on comptait encore cinq grandes banques. La diversité est nécessaire, même si en fin de compte, comme le Conseil fédéral l'a constaté au siècle dernier, il s'agit d'une responsabilité de l'Etat qui a été déléguée à des privés.

Donc, malgré tout, quelques regrets?

■ Bien sûr que oui. Mais en même temps, je considère toujours la place financière suisse comme l'une des meilleures au monde. Et ce, non seulement en raison de ses produits financiers, mais aussi de sa situation multilingue. C'est un atout de poids. Je peux vivre en Italie, parler français et avoir besoin d'un relevé fiscal international. Aucun autre pays ne pro-

pose ce genre d'accompagnement. Bien sûr, notre réputation a souffert. Et ce qui était encore toléré il y a quelques années ne l'est plus aujourd'hui. Mais ce que nous offrons en termes de services et de qualité est toujours excellent. La Suisse doit maintenant veiller simplement à ne pas avoir à nouveau 20 ans de retard dans la mise en oeuvre des nouvelles réglementations.





Vous êtes partis de zéro en 2015 et vous avez obtenu la licence bancaire pour MBaer en 2018. Avec quelles ambitions vous êtes-vous lancé dans cette aventure ?

■ En fait, nous voulions retourner aux origines de l'activité bancaire. Ce qui est d'ailleurs plus facile à dire qu'à faire. Nous voulions revenir à ce qu'était à l'origine le Credit Suisse, mais aussi Julius Baer : un prestataire de services pour l'économie, une banque commerciale. Car de nombreuses grandes banques se sont retirées de ce qu'elles considéraient comme un secteur à faible marge. En même temps, j'étais excité par l'idée de créer une banque à partir de zéro, depuis une page blanche.

En 2018, vous avez démarré sans clients. Comment cela s'est-il passé ?

■ Après trois ans de travaux préparatoires, nous avons obtenu la licence bancaire en décembre 2018. L'obtention de cette licence n'est pas une partie de plaisir en Suisse, et le fait d'avoir un nom reconnu n'est pas un atout suffisant. Le grand défi est que le régulateur veut voir une banque qui fonctionne avant de lui délivrer la licence bancaire. Cela implique la formation de la direction, le conseil à la clientèle, le Legal & Compliance, la mise en place de l'IT et du Back Office ainsi que d'innombrables réglementations et directives. Ça n'en finit jamais. Avec comme première conséquence des mois et des mois à multiplier les coûts sans pouvoir mettre de revenus en face. Les premiers temps ont été difficiles, jusqu'à ce que tout soit prêt. Mais à partir de mi-2019, nous avons pris notre élan et nous avons vite remarqué que nos offres se situaient dans une niche intéressante.

Comment présenter vos activités ?

■ Il s'agit par exemple de paiements effectués par des entreprises, qui impliquent des affaires de financement ou commerciales. Le bien fondé de ces paiements doit être vérifié et documenté avec précision. Souvent, il faut également faire appel à la compliance pour les valider. Il peut aussi s'agir de grandes entreprises ou de grou-

pes d'entreprises qui souhaitent optimiser leur situation de trésorerie en fonction de leurs besoins. Nous leur organisons des «cash sweeps», qui sont monnaie courante aux États-Unis, pour les entreprises locales. Pour ce faire, nous analysons avec nos clients leurs flux de paiement à court, moyen et long terme. Nous optimisons aussi le rendement des actifs immobilisés. Nous nous considérons ici comme le sparring-partner des directeurs financiers et des trésoriers. Nous les aidons à gérer leurs bilans.

Qu'en est-il de la gestion de fortune ? Anticipez-vous une croissance dans ce secteur ?

■ Nous avons effectué de grands progrès dans ce domaine. Par rapport au reste du marché, nous sommes assez fiers de ce que nous avons réalisé l'année passée en matière de placements. Outre un positionnement clair qui correspond à l'environnement macro-économique - conjoncture, inflation, taux d'intérêt - nous adoptons différents styles de placement, tels que le factor investing, selon les types de marché. En cas de marchés nerveux, par exemple, nous optons pour des placements à faible volatilité dans des entreprises qui présentent un bilan solide et de bons rendements. Pour y arriver, nous appuyons sur les bases scientifiques de la théorie moderne du portefeuille. Reste que nous sommes de plus en plus sollicités pour ce genre de services, même si les nouveaux clients sont principalement intéressés par notre soutien aux entrepreneurs dans leurs activités.

« Nous nous considérons ici comme le sparring-partner des directeurs financiers et des trésoriers. Nous les aidons à gérer leurs bilans. »



MARCO BIZZOZERO

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL, iCAPITAL

Marco Bizzozero est responsable du développement international chez iCapital et membre du comité exécutif. Basé à Zurich, il dirige l'expansion de l'entreprise en dehors des États-Unis. Marco

Bizzozero a rejoint iCapital après un passage chez UniCredit, où il était CEO du pôle Wealth Management, et membre du comité exécutif du groupe. Il a travaillé pendant 14 ans à la Deutsche Bank, dont neuf ans en tant

que responsable Wealth Management EMEA et CEO de la filiale suisse. Marco Bizzozero est titulaire d'un master en économie obtenu à l'Université de Saint-Gall.

«LES PRIVATE MARKETS SONT PASSÉS DU STATUT DE NICHE À CELUI DE MUST-HAVE»

Les private markets s'inscrivent toujours dans une dynamique très favorable. Une tendance qui coïncide avec la nette diminution des sociétés cotées sur les marchés financiers. Les introductions en bourse ne sont plus une figure imposée pour les entreprises en quête de financement. Pour Marco Bizzozero, les stratégies d'allocation doivent davantage refléter ce changement de paradigme.



Andreas Schaffner

Les marchés privés ont pris beaucoup d'importance, notamment auprès des clients institutionnels américains.

Comment dès lors expliquer la réticence des clients privés, en particulier en Europe?

■ **Marco Bizzozero:** Les private markets ont connu une croissance considérable au cours des 20 dernières années. Ils représentent aujourd'hui environ 13'000 milliards de dollars, soit presque trois fois le niveau d'il y a 10 ans et dix fois celui d'il y a 20 ans.

C'est en effet la conséquence de la politique d'investissement des institutionnels, qui ont considérablement augmenté leur allocation dans cette classe au cours des 20 dernières années, en particulier aux États-Unis, où leur portefeuille peut en contenir jusqu'à 35%. Par contre, l'allocation des clients privés dans cette classe d'actifs est en effet restée très faible, moins de 5% en moyenne.

Quelles en sont les raisons?

■ Ce sont essentiellement les obstacles considérables auxquels les investisseurs privés et leurs conseillers ont été confrontés. Dans ces obstacles, il y a par exemple les minima requis très élevés, en termes d'investissement, de l'ordre de 5 à 10 millions de dollars, et les difficultés à identifier, ...

« Les private markets ont connu une croissance considérable au cours des 20 dernières années. »





••• sélectionner et accéder à des gestionnaires de premier ordre. Je peux citer aussi les processus de souscription lourds, basés sur le papier, les processus administratifs complexes après l'investissement, que les banques privées ne pouvaient pas gérer avec leurs systèmes, un manque de transparence dans les rapports d'activité et un manque de formation proposée aux conseillers et aux investisseurs. Bref, par le passé, seuls les investisseurs institutionnels pouvaient profiter des avantages des investissements sur les private markets, tandis que les clients privés ne pouvaient pas participer à ces opportunités de croissance. Heureusement, cette situation a désormais changé.

Mais pour les investisseurs, il faut aussi que les entreprises n'aient plus envie d'entrer en bourse pour trouver de nouveaux capitaux.

■ Exactement. C'est plus fréquent aujourd'hui qu'il y a quelques années. Le nombre d'entreprises cotées en bourse a diminué de plus d'un tiers au cours des 20 dernières années. De nombreuses entreprises peuvent aujourd'hui financer leur croissance à long terme sur les private markets sans entrer en bourse. Et l'entrée en bourse - si elle a lieu - se fait beaucoup plus tardivement qu'à l'époque du boom des dotcoms, au début des années 2000. Nous pensons d'ailleurs que cette tendance va encore

s'accroître et que les private markets joueront un rôle de plus en plus important dans le financement des entreprises.

Qu'est-ce que cela signifie pour les investisseurs ?

■ Cela signifie aujourd'hui qu'une part importante de la création de valeur se fait en dehors des marchés publics. En d'autres termes, la majeure partie de la création de valeur a lieu avant l'IPO. Nous observons bien un intérêt croissant pour des placements sur les marchés privés plutôt que sur les marchés boursiers. Ces placements sont passés du statut de niche à celui de «must-have» dans les allocations. Le portefeuille traditionnel 60/40 a fait son temps et de nombreuses banques privées recommandent aujourd'hui une allocation de 10 à 20 % dans les private markets.

Pour les gestionnaires d'actifs, il ne s'agit donc pas seulement d'une opportunité, mais plutôt d'un devoir d'agir. Il leur faut s'assurer que les clients privés, et pas seulement les investisseurs institutionnels, profitent de la création de valeur proposée par les private markets.

Pourquoi êtes-vous contre l'utilisation du mot «démocratisation» quand on parle du private equity ?

■ J'utilise bien sûr moi aussi ce terme. Mais je suis conscient qu'aujourd'hui, lorsque nous investissons sur les private markets,

nous avons toujours affaire à des montants élevés et que la plupart des produits ne sont ouverts qu'aux clients privés considérés comme des «investisseurs professionnels» ou des «investisseurs qualifiés». Le seuil d'entrée a certes baissé, nous parlons généralement d'une mise minimale de 125'000 euros, mais cela reste un montant relativement élevé qui ne convient pas à tous les portefeuilles ni à tous les clients. Il existe cependant de nouvelles structures, comme par exemple ELTIF, pour European



« Cela signifie aujourd'hui qu'une part importante de la création de valeur se fait en dehors des marchés publics. En d'autres termes, la majeure partie de la création de valeur a lieu avant l'IPO. »



« Une allocation private markets améliore considérablement la qualité et les rendements ajustés au risque d'un portefeuille. Elle aide à le diversifier en l'éloignant des marchés actions classiques. »

Long Term Investment Fund, qui permettent d'entrer avec des montants minimaux beaucoup plus faibles et qui sont notamment ouvertes aux clients «retail». L'important ici est la formation.

Jusqu'à présent, le marché a connu une très forte croissance, notamment en raison de la faiblesse des taux d'intérêt. Les investisseurs ont cherché des alternatives et les entreprises ont obtenu des capitaux à des prix relativement bas. Qu'attendez-vous de la situation actuelle avec des taux d'intérêt plus élevés?

■ Les taux d'intérêt bas ne reviendront pas de sitôt, c'est évident, et cela aura une influence en particulier sur les transactions buyout, qui dépendent d'un financement

externe. Mais je suis convaincu que la méga-tendance Private Markets reste solide et qu'elle est appelée à jouer un rôle central dans portefeuille diversifié.

Dans cet environnement - ou justement à cause de cet environnement - une allocation private markets reste indispensable. Elle améliore considérablement la qualité et les rendements ajustés au risque d'un portefeuille. Elle aide à le diversifier en l'éloignant des marchés actions classiques.

Qu'en est-il de la demande? Le retour du fixed income rend certainement moins excitante la recherche d'alternatives plus risquées.

■ Là aussi, nous sommes convaincus que cela ne va pas freiner la croissance. Car les private markets ne comprennent pas seulement le private equity. Ils recouvrent aussi

des stratégies telles que le private debt, l'immobilier et l'infrastructure. La dette privée a fortement gagné en importance ces dernières années, notamment parce que de nombreuses banques se sont retirées de ce marché. Elle représente aujourd'hui environ 12% des private markets. Les investissements dans cette dette privée, contrairement aux obligation fixed income, ont des «taux flottants», ce qui améliore la résistance à l'inflation d'un portefeuille et convient très bien à l'environnement actuel.

Cette classe d'actifs souffre-t-elle encore de certains préjugés?

■ En effet, nous constatons que nous devons investir encore plus dans la formation. Sur ce point, je suis tout à fait d'accord avec vous. Le know-how dans ce domaine est moins fort que pour les marchés boursiers. Nous devons donc améliorer la compréhension de cette classe d'actifs. Cela inclut, par exemple, la question de la performance, du risque, de la liquidité et des périodes de détention. Les fonds de private equity sont en effet typiquement des fonds fermés qui ont un horizon temporel plus long et qui travaillent avec des appels de fonds et des distributions. C'est différent d'un fonds de placement traditionnel. La sélection des gestionnaires est également un point très important. Elle est déterminante pour la performance.



JON DUNCAN

CHIEF IMPACT OFFICER, REYL INTESA SANPAOLO

 *Avant de rejoindre Reyl Intesa Sanpaolo, Jon Duncan a dirigé le pôle Investissement responsable de la compagnie d'assurance internationale Old Mutual, basée en Afrique du Sud. Il a été pendant onze ans chargé de la*

conception et du déploiement d'un programme d'investissement responsable à l'échelle mondiale. Auparavant, il a été associé chez Environmental Resource Management, où il a participé à la mise en place de pratiques respectueuses envers le

climat et le développement durable. Jon est titulaire d'un bachelor en génie civil de l'Université du Cap et d'un master en sciences de l'environnement de l'Université de Natal.

«EN MATIÈRE D'IMPACT, L'APPROCHE DE REYL EST GUIDÉE PAR UNE VISION SYSTÉMIQUE DU MONDE»

Depuis l'an passé, Jon Duncan est chargé de mettre en œuvre la stratégie d'impact de Reyl Intesa Sanpaolo Private Banking. Il a pour mission de diriger les activités à impact du groupe et d'orienter les lignes de métiers vers une transition mondiale présentant un axe de croissance à faible émission de carbone, économe en ressources et socialement inclusif.



Fabienne Bogadi

Vous avez plus de 24 ans d'expérience professionnelle dans la recherche et le développement durable. Qu'est-ce qui vous a attiré dans ce domaine?

■ **Jon Duncan:** Au cours de ma dernière année d'études d'ingénieur, j'ai participé à un programme sur les sciences de l'environnement. Après une année de voyage, passée en partie à visiter des sites d'une grande beauté, je suis retourné à l'université pour préparer un master en sciences

de l'environnement, qui m'a fait découvrir la pensée systémique et les possibilités de travailler avec la nature, plutôt que contre elle.

Au cours de votre carrière, vous avez participé à la rédaction du Code sud-africain pour l'investissement responsable. Qu'y avez-vous appris?

■ Le processus de rédaction du Code sud-africain pour l'investissement responsable en 2010-2011 m'a permis de découvrir le débat sur les obligations fiduciaires des investisseurs de capitaux et sur la durabilité à long terme. Ce débat combine des dimensions juridiques et philosophiques avec des questions liées à la réglementation gouvernementale et au capitalisme de libre mar-

« Un paradigme de croissance économique infinie, tel que mesuré par le PIB, est incompatible avec le maintien de l'intégrité écologique sur une planète aux ressources limitées. »





- ... ché. Ce qui m'a permis de mieux comprendre l'importance des questions environnementales, sociales et de gouvernance ainsi que leur lien avec le risque, le rendement et les résultats en matière d'impact.

Quelle sera votre mission au sein de Reyl Intesa San Paolo?

■ En tant que Chief Impact Officer, ma mission consiste à développer les connaissances, les processus et l'infrastructure internes au sein de la Banque afin de garantir que nous disposons de l'intelligence économique nécessaire pour gérer les impacts négatifs et/ou positifs potentiels associés à nos opérations, produits et services. Le Groupe Reyl s'attend à ce que l'avenir soit de plus en plus marqué par la transition vers une économie à faible émission de carbone, socialement inclusive et énergétiquement économe en ressources. Cette transition vers la durabilité est guidée par une « vision systémique » du monde, fondée sur la science, qui permet de comprendre comment la société, l'environnement et les marchés sont interconnectés.

Quels sont vos objectifs en matière de résultats dans le cadre de cette mission?

■ Au cours de l'année écoulée, je me suis concentré sur l'élaboration détaillée du programme d'impact de Reyl, afin qu'il soutienne les efforts du groupe pour créer une activité de banque privée internationale de premier plan. Le programme d'impact est conçu pour s'aligner sur les exigences du groupe Intesa Sanpaolo, sur l'environnement réglementaire émergent ainsi que sur les lignes directrices des meilleures pratiques du secteur.

« J'envisage l'avenir avec espoir, mais je suis également réaliste en ce qui concerne l'ampleur et la complexité des risques sociaux et environnementaux auxquels l'humanité est confrontée. »

Comment combiner croissance et durabilité? N'est-ce pas un oxymore?

■ Un paradigme de croissance économique infinie, tel que mesuré par le PIB, est incompatible avec le maintien de l'intégrité écologique sur une planète aux ressources limitées. La reconnaissance de cet oxymore a conduit à l'évolution des mesures alternatives du progrès économique qui reflètent non seulement la quantité de la croissance mais aussi sa qualité. L'approche de Reyl, guidée par une vision systé-

mique du monde, reconnaît l'interconnexion entre la société, l'environnement et les marchés. En tant qu'investisseur, notre objectif est de prendre en compte les risques et perspectives de transition dans nos décisions d'investissement.

En fait, avons-nous le choix de ne pas intégrer l'impact dans nos décisions d'investissement?

■ J'envisage l'avenir avec espoir, mais je suis également réaliste en ce qui concerne





l'ampleur et la complexité des risques sociaux et environnementaux auxquels l'humanité est confrontée. L'avenir du capitalisme sera de plus en plus façonné par une transition vers une croissance à faible émission de carbone, socialement inclusive et économe en ressources. Cette transition prendra du temps, sera volatile et aura des impacts variables sur le profil risque/rendement historique des différents secteurs économiques, classes d'actifs et régions. C'est pourquoi, il est rationnel

« Cette transition prendra du temps, sera volatile et aura des impacts variables sur le profil risque/rendement historique des différents secteurs économiques, classes d'actifs et régions. »

d'adopter une approche fondée sur des données et des preuves pour intégrer les questions de durabilité dans les décisions d'investissement.



LE RETARD À L'ALLUMAGE DES ROBO-ADVISORS

Il fut un temps, avant même que ChatGPT n'envahisse la scène, où l'on voyait les robo-advisors conquérir le monde de la gestion de fortune. Les années ont passé et ces digital asset managers - ainsi qu'ils se font maintenant appeler - tardent à s'imposer auprès des clients «affluent», leur segment de prédilection. Dans l'immédiat, ils ne prennent vraiment leur sens qu'avec un conseiller en chair et en os pour prendre le contrôle de la relation client. Explications de Philippe Reynier.



Philippe Reynier

MANAGING DIRECTOR, SHEFFIELD HAWORTH

Dans un monde de gestionnaires qui saisissent les opportunités technologiques pour actualiser leur offre, on parle souvent d'investissement digital. Mais qu'est-ce, concrètement ? Terme relativement large, l'investissement digital peut à la fois désigner les plateformes de fonds, les néo-brokers ou encore les gérants de patrimoine digitaux – aussi connus sous le nom aujourd'hui passé de 'robo-advisors'. C'est cette dernière catégorie qui nous intéresse. Examinons donc ce modèle d'affaire de plus près, afin de déterminer ses composantes et ses différentes variations.

Un gérant de patrimoine digital désigne une solution qui mène le client à travers un parcours digital pour définir son profil, prenant en compte des facteurs comme

sa tolérance au risque, sa fortune, ses connaissances financières, etc. Ces différents éléments permettront au gérant de lui proposer automatiquement un portefeuille modèle, avec un ajustement régulier suivant des règles établies. Plusieurs services proposent également des rapports de performance et des estimations fiscales automatisées.

Ce modèle s'adresse à une clientèle bien précise – et toujours croissante – qui se situe juste entre les clients de détail et les fortunes importantes.

Il faut savoir que les coûts de service pour un client de banque privée sont conséquents. Le minimum d'actifs sous gestion pour atteindre le seuil de rentabilité se situe bien souvent au-delà du million de francs. Si l'on prend donc •••

« Ce modèle s'adresse à une clientèle bien précise – et toujours croissante – qui se situe juste entre les clients de détail et les fortunes importantes. »

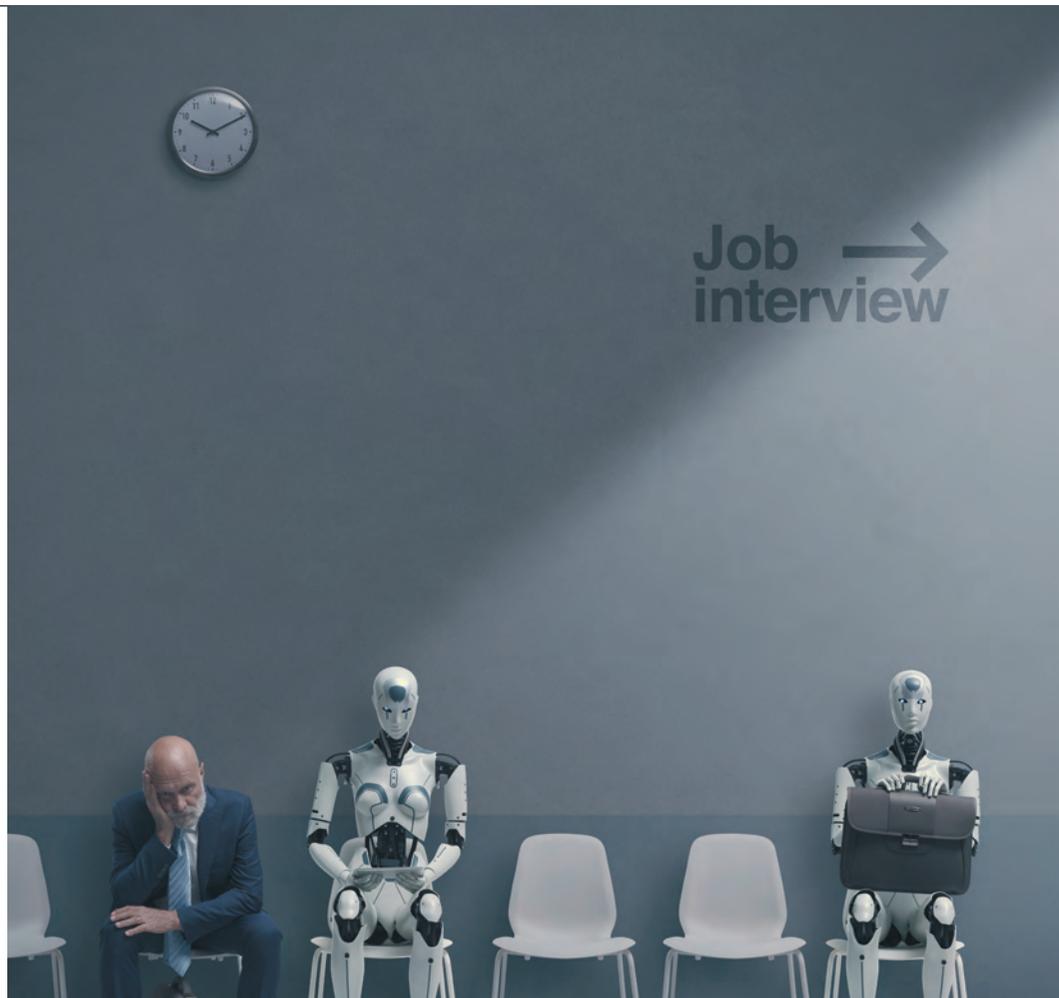
Salle d'attente : dans le monde du wealth management, les robo-advisors mettent du temps à se faire une place sur le marché.



- l'exemple d'un client avec 800'000 francs d'actifs bons à placer, il se trouve dans une position étrange. Trop petit pour bénéficier d'un vrai service private banking, il est aussi trop grand pour être traité comme un client de détail. Il se retrouve alors dans un entre-deux souvent qualifié de « affluent ».

Les gérants de patrimoine digitaux proposent une solution pour servir efficacement ce segment. Comme expliqué ci-dessus, un système fonctionnel permet d'automatiser une grande partie de l'expérience, ce qui fait fortement chuter les coûts de service. Le client « affluent » peut ainsi profiter d'une gamme de services qui se rapproche de celle adressée aux grandes fortunes.

Ce modèle n'est pas nouveau, et il a d'ailleurs bien évolué depuis ses débuts. Un des premiers essais a eu lieu aux États-Unis à la fin des années 2000. Bet-



terment avait lancé une offre qui proposait un parcours clients en « self-service », avec des portefeuilles composés d'ETFs et des frais de gestion extrêmement bas. Bien que suscitant un certain engouement, ce modèle avait ses limites. Non seulement l'offre ne s'adressait qu'à un segment assez limité, mais elle proposait en plus des marges faibles, nécessitant

des actifs sous gestion dans les dizaines de milliards pour être rentable du point de vue du gérant. Beaucoup de projets se sont donc soldés par des échecs sur le long terme.

Face à cela, plusieurs fintechs ont revampé le modèle en l'accompagnant d'offres de conseil, ou en proposant une gamme plus large de produits et de services. L'idée de base restait la même: les services augmentaient au fur et à mesure que les encours sous gestion dans un compte augmentaient eux-aussi.

Comme de nombreux clients n'ont que peu goûté une autonomie complète, beaucoup de gérants de patrimoine digitaux ont fini par offrir des services de conseil, notamment en ligne. Chez Vonto-

« Face à cela, plusieurs fintechs ont revampé le modèle en l'accompagnant d'offres de conseil, ou en proposant une gamme plus large de produits et de services. »



PHILIPPE REYNIER

MANAGING DIRECTOR
SHEFFIELD HAWORTH



Philippe Reynier est Managing Director de la pratique Global Functions au sein du cabinet de conseil Sheffield Haworth. Il remplit également les fonctions de Global Head of Fintech, et travaille avec des institutions financières internationales pour soutenir leurs efforts de transformation digitale. Philippe est basé en Suisse où il dirige le développement local des activités de Sheffield Haworth. Auparavant, Philippe a travaillé 5 ans chez UBS où il avait la responsabilité de la stratégie digitale ainsi que des partenariats et investissements dans les fintechs. Plus tôt dans sa carrière, Philippe a été consultant au Boston Consulting Group Suisse, rattaché aux pratiques Financial Services et Technologie. Philippe est diplômé de l'INSEAD (MBA).

bel Volt offre aujourd'hui cette opportunité en Suisse.

D'autres gérants ont commencé à proposer des offres de gestion active, comprenant des opportunités d'investissement exclusives dans leurs mandats. On peut ici citer LIQID en Allemagne, qui propose des investissements sur le marché privé. En ce qui concerne la gamme de services à proprement parler, elle a l'avantage de pouvoir être déclinée à l'infini. En plus du conseil mentionné, certains gérants ont commencé à offrir des services de trading similaires à Robinhood ou Trade-Republic, des cartes de crédit, des offres de prêts ou encore même du contenu éducationnel.

Finalement, certains gérants de patrimoine digitaux ont beaucoup misé sur des partenariats, notamment avec des banques ou grands gestionnaires d'actifs de renom. Parmi les pionniers, on peut citer Scalable Capital, qui a signé des partenariats avec ING en Allemagne ou encore Barclays au Royaume-Uni.

L'autonomie par rapport aux grandes institutions financières est le dernier critère qui différencie ces gestionnaires digitaux. Certaines de ces fintechs sont totalement libres de leurs mouvements, même si elles entrent parfois en parte-

nariat étroit avec une grande institution. D'autres seront affiliées à un établissement bancaire, et seront alors présentées comme un nouveau type de service. Finalement, il y a aussi des modèles mixtes, comme un service incubé par une banque opérant de manière indépendante, tout en ayant sa maison-mère comme actionnaire important.

En conclusion, la gestion de patrimoine digitale a bien évolué depuis ses débuts, et tend à une certaine maturité. Il est aujourd'hui encore trop tôt pour déterminer les acteurs qui parviendront à prendre des positions réellement dominantes. Une chose est certaine, en vue de la masse totale d'actifs que le segment « affluent » représente, les gérants d'actifs digitaux ont tout intérêt à innover encore pour pouvoir gagner des parts de marché.



ARTHUR CECIL PIGOU



INTERVIEW

Delphine Gosseries



JULIEN DAUBANES

PROFESSEUR ASSISTANT, GENEVA SCHOOL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE,
CHERCHEUR EXTERNE AU CENTER FOR ENERGY AND ENVIRONMENTAL POLICY RESEARCH DU MIT

«LA TAXE PIGOU EST LA RÉPONSE ADÉQUATE À L'URGENCE CLIMATIQUE»

Arthur Cecil Pigou est le père de l'économie du bien-être et de la taxe qui porte son nom. En tant qu'économiste, il s'est interrogé sur la manière dont l'intervention publique pouvait contribuer à l'amélioration du système économique pour la société. La modernité d'Arthur Pigou est qu'il a préfiguré, il y a un siècle déjà, l'économie de l'environnement en introduisant le principe pollueur-payeur.



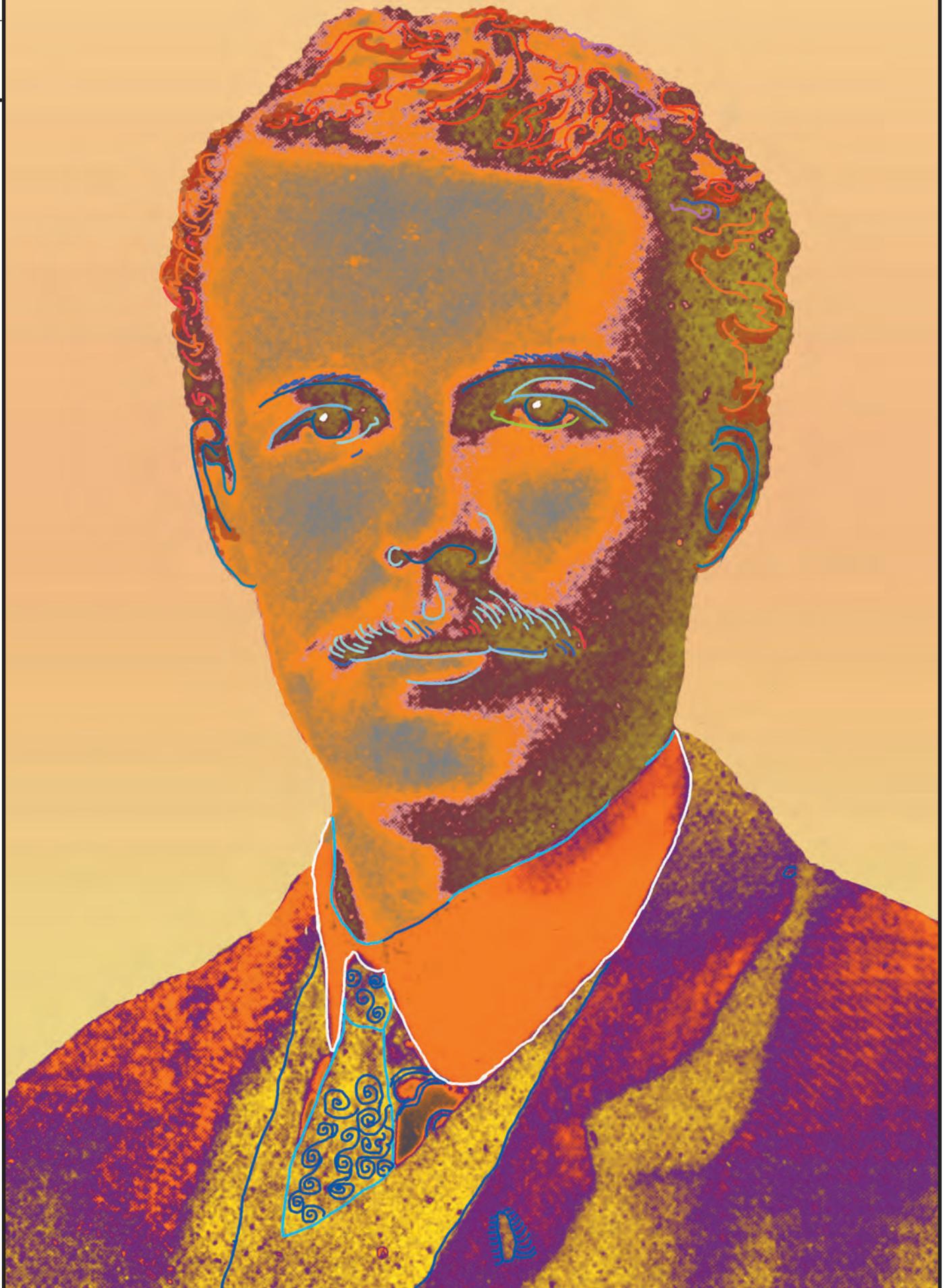
Fabienne Bogadi

Dans quelle lignée de penseurs et d'économistes peut-on situer Arthur Pigou?

■ **Julien Daubanes:** Il a été formé par Alfred Marshall, l'un des fondateurs de l'analyse économique moderne qui a contribué à développer les théories de l'offre et la demande et évoqué la notion d'externalité, ou coût externe. Arthur Pigou a pris le relais de Marshall, fondant l'École de Cambridge. Il a eu une carrière très prolifique et a contribué à des domai-

nes comme l'économie du bien-être, l'économie des cycles, le sous-emploi ou les finances publiques. Il appréciait l'économie non par amour des idées, mais parce qu'elle permet d'élaborer des instruments politiques qui améliorent la situation des gens. Il a activement contribué au débat public de son époque sur le libre-échange, l'économie de guerre et la reconstruction de l'Europe. C'était un homme inscrit dans les problématiques politiques de son temps.

...





... **Comment définir et expliquer l'économie du bien-être et la question des externalités?**

■ L'idée de l'économie du bien-être est de développer des outils pour mesurer et améliorer la situation des individus qui composent la société. Elle utilise des techniques de microéconomie pour évaluer les bénéfices générés par l'activité économique pour la société en général. Elle pose ainsi les fondements de l'analyse normative de l'économie, qui examine dans quelle mesure on peut dire que les activités et politiques économiques contribuent à améliorer la situation des agents économiques, dont les ménages. L'économie du bien-être inclut, par exemple, les mécanismes par lesquels les échanges volontaires génèrent des gains mutuellement avantageux. Des marchés qui fonctionnent correctement génèrent un système de prix qui permet aux consommateurs de biens de se rendre compte indirectement des coûts de production, sans même connaître l'activité de ceux, peut-être lointains, qui produisent et transportent ces biens. Ce mécanisme, dit de « la main invisible de Smith », tend à allouer la production de biens par ceux qui produisent le plus efficacement à ceux qui valorisent le plus leur consommation. L'économie du bien-être étudie aussi, par exemple, la présence d'externalités qui biaisent ce système des prix et empêchent les marchés de fonctionner correctement. Elles font prendre aux acteurs économiques des décisions qui ne vont pas dans le sens de l'intérêt général, justifiant ainsi une intervention publique.

« L'économie du bien-être pose ainsi les fondements de l'analyse normative de l'économie, qui examine dans quelle mesure on peut dire que les activités et politiques économiques contribuent à améliorer la situation des agents économiques, dont les ménages. »

De quoi parle-t-on quand on parle d'externalités?

■ On parle d'externalités lorsque l'acte de consommation ou de production d'une entreprise ou d'un individu impacte positivement ou négativement la situation d'autres personnes, sans que cette relation fasse l'objet d'une compensation monétaire. Il peut alors s'agir d'externalités négatives, comme la pollution causée par une usine rejetant ses déchets dans une rivière, qui va affecter la situation des pêcheurs, ou d'externalités positives. C'est le cas par exemple d'un agriculteur précautionneux adoptant des pratiques qui protègent les sols et la biodiversité.

Dans quel contexte s'inscrit l'économie du bien-être et quel était son objectif? Arthur Pigou était-il un économiste social?

■ Il considérait l'économie comme une science utile. Il était social en ce sens qu'il était interventionniste. Pour lui, l'intervention publique peut et doit augmenter la somme des bénéfices générés par l'activité économique pour la société. Il était aussi relativement égalitariste et pro-redistribution. Il pensait que les bénéfices pour la société étaient plus grands lorsque les

revenus étaient redistribués de manière égalitaire, en raison de la loi de l'utilité marginale décroissante. En d'autres termes, pour lui, quand on redistribue des richesses vers les pauvres, on augmente le bien-être car les pauvres bénéficient plus d'un tel transfert que les riches n'en souffrent. Et il avait ce souci des externalités, notamment environnementales. Par exemple, il était soucieux des effets de la pollution locale due au charbon, qui étaient très graves à son époque.

Comment ses idées étaient-elles considérées à l'époque? Peut-on dire qu'elles étaient révolutionnaires?

■ Sa préconisation concernant le traitement des externalités était révolutionnaire, parce que c'était une nouveauté. Aujourd'hui, elle fait partie de tous les manuels de microéconomie. Et elle a largement inspiré les politiques publiques actuelles, comme les taxes carbone, les marchés de droits à polluer et les subventions à l'innovation. Il existe plusieurs manières de résoudre les problèmes liés aux externalités. La plupart sont réglées par la coordination ou le marchandage. Par exemple, je ne me plaindrai pas lorsque mon voisin organisera une fête d'anniversaire bruyante, s'il est entendu qu'il me lais-

...



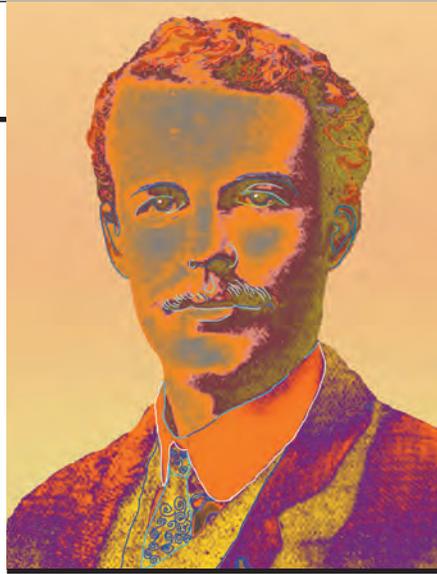
« Pour Pigou, l'intervention publique peut et doit augmenter la somme des bénéfices générés par l'activité économique pour la société. »

JULIEN DAUBANES

PROFESSEUR ASSISTANT, GENEVA SCHOOL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE, CHERCHEUR EXTERNE AU CENTER FOR ENERGY AND ENVIRONMENTAL POLICY RESEARCH DU MIT

 *Julien Daubanes a obtenu sa maîtrise en théorie économique et économétrie en 2004 et son doctorat en économie en 2007 à l'École d'économie de Toulouse. Ses recherches se concentrent sur l'économie de l'environnement. Il étudie la façon dont les marchés de l'énergie réagissent à la politique climatique, ainsi que les actions*

volontaires des entreprises, y compris la finance verte. Ses travaux ont été publiés dans l'American Economic Journal : Economic Policy, le Journal of Public Economics, le Journal of the Association of Environmental and Resource Economists, parmi d'autres revues universitaires évaluées par des pairs.



ARTHUR CECIL PIGOU

Arthur Cecil Pigou (1877-1959) est un économiste anglais, fondateur de l'économie du bien-être et l'un des premiers auteurs à avoir réfléchi à l'économie environnementale. Il a consacré son œuvre maîtresse, *The Economics of Welfare*, dont la première édition est parue en 1920, à l'étude des moyens pour améliorer le bien-être économique de la société dans son ensemble. Il est notamment connu pour avoir donné son nom à la fameuse « Taxe Pigou », ancêtre de la taxe carbone, un mécanisme permettant d'intégrer les externalités au coût des activités. Arthur C. Pigou a poursuivi ses études à Harrow, puis au King's College de Cambridge, où il eut comme professeur Alfred Marshall, auquel il a succédé en tant que professeur d'économie politique. Dans les années 1920 et 1930, Arthur Pigou est considéré comme le « maître de Cambridge ». Il est alors l'un des défenseurs des thèses économiques classiques, ce qui l'amène à s'opposer aux théories de John Maynard Keynes, autre ancien élève de Marshall.

... sera utiliser ma perceuse quand j'aurai besoin de faire des travaux le weekend suivant. C'est donnant-donnant. Cependant, pour les problèmes plus larges, tels que les émissions de CO₂, la négociation est impossible. Alors, la recette pigouvienne permet de coordonner un large nombre d'acteurs. Il y a parmi les économistes un consensus extraordinaire pour régler cette externalité par le biais d'une taxe carbone universelle. Cette taxe corrigerait le système de prix, se répercutant sur le prix de tous les biens dont la production et le transport contribuent au changement climatique, coordonnant l'ensemble de l'économie vers la production et l'usage des biens qui polluent le moins.

Quel lien peut-on établir entre l'économie du bien-être et la taxe Pigou?

■ L'idée de la taxation pigouvienne est de corriger le système de prix pour responsabiliser les agents qui génèrent les externalités en leur faisant payer le vrai coût de leurs activités pour le reste de la société. Si j'achète de l'essence augmentée d'une taxe carbone adéquate, je paie à hauteur de mon impact sur les générations futures. C'est une intervention qui aligne mon intérêt individuel et l'intérêt général, et donc me responsabilise. Il y a une interprétation morale au soutien à la taxe carbone : s'engager à aligner son intérêt personnel avec celui la société.

Que penserait-il, s'il vivait aujourd'hui, des écologistes et des activistes du climat? Sont-ils ses héritiers? Ou sinon, qui seraient ses héritiers?

■ La taxation pigouvienne rencontre une opposition, parfois même de la part d'écologistes. Pour différentes raisons. Entre autres, c'est une recette profondément libérale. Elle responsabilise sans interdire. Elle permet d'inciter en faisant prendre en compte les coûts externes tout en laissant les acteurs libres, étant donné le système de prix corrigé, de générer de la pollution. La taxe carbone n'empêche pas de prendre l'avion. Mais elle encourage à le prendre de manière plus sélective et plus responsable, elle peut même décourager de le prendre en faveur du train.

Aussi, certains écologistes sont contre l'idée de mettre une valeur monétaire sur le climat, préférant la régulation voire l'interdiction des usages : par exemple, l'interdiction de prendre l'avion pour des trajets courts. Mais ne nous-y trompons pas, si une taxe carbone adéquate était imposée, elle impliquerait certainement la fin – et sans interdiction – de certaines lignes aériennes, parmi d'autres usages. Une autre raison de cette opposition est que la taxation pigouvienne peut, tout en augmentant la performance générale de l'économie, pénaliser les plus pauvres. Mais cette opposition vient, selon moi, d'un malentendu. Pigou et les économistes

d'aujourd'hui pensent que chaque problème appelle son propre instrument. Le problème de l'externalité carbone est immense. En même temps, les sociétés souffrent d'inégalités excessives. Mais les gouvernements ont d'autres instruments pour résorber ces inégalités. En demandant à la politique climatique de les résoudre, on lui demande l'impossible.

Comment Arthur Pigou jugerait-il la taxe carbone et les quotas d'émissions négociables?

■ Les entreprises qui sont régulées par le marché européen payent actuellement quelques 100 euros par tonne de CO₂ pour obtenir un « droit » à polluer. C'est typiquement une taxe pigouvienne. On l'a imposée en commençant par donner ce droit gratuitement. Même lorsque les droits sont distribués gratuitement, les incitations à décarboner sont très puissantes : une entreprise qui peut éviter de projeter dans l'atmosphère une tonne de CO₂ pour une perte de moins de 100 euros, le fera pour revendre son droit. Cependant, aujourd'hui, le défi, qui ne se posait pas à l'époque, est celui de la coordination internationale. Car, en face du problème climatique mondial, l'approche pigouvienne requiert que la taxe soit mondiale. C'est la différence avec les externalités locales dont Pigou se souciait. Les marchés des droits à polluer régionaux, ou les taxes nationales, sont imparfaits car ils ne sont pas mondiaux.

« L'idée de la taxation pigouvienne est de corriger le système de prix pour responsabiliser les agents qui génèrent les externalités en leur faisant payer le vrai coût de leurs activités pour le reste de la société. »

Aujourd'hui, la taxe carbone aux frontières de l'Europe permet au bloc commercial, en taxant les importations européennes, d'imposer son prix du carbone à ses partenaires qui dépendent de leurs échanges avec le bloc. Mais, comme on le voit avec la réponse américaine de la mal nommée Inflation Reduction Act, un paquet de subventions protectionnistes, la coordination internationale pour corriger le système de prix n'est pas gagnée.

Les idées d'Arthur Pigou restent-elles applicables?

■ Etant donné le problème climatique d'aujourd'hui – le plus grand problème d'externalité négative que l'humanité ait jamais rencontré – la solution pigouvienne n'a jamais été aussi utile. Elle est la première réponse adéquate à cette urgence. D'abord parce que c'est une externalité mondiale qui implique des milliards d'individus. L'approche de Pigou est donc encore plus utile aujourd'hui qu'elle ne l'était à son époque, où les externalités étaient de moins grande ampleur. Mais c'est aussi la

seule réponse adéquate car la transition énergétique va coûter cher. En pratique, imposer un prix du carbone est la seule façon d'encourager les solutions de décarbonisation les moins contraignantes, les moins coûteuses pour la société : avec une taxe carbone de 100 euros, si vous avez une solution pour décarboner qui coûte moins de 100 euros, vous mettrez cette solution en place. Grâce à Pigou, cela fait 100 ans qu'on connaît la réponse au problème climatique sur le papier, mais il faut encore convaincre le monde entier de l'appliquer.

■



 *Explorateur en série, psychiatre et ambassadeur des technologies propres, Bertrand Piccard est entré dans l'histoire en réalisant deux grandes premières aéronautiques: le*

tour du monde en ballon sans escale et, plus récemment, en avion solaire sans carburant. Pionnier dans sa démarche de considérer l'écologie sous le prisme de la rentabilité économique, il s'emploie, dès le

début des années 2000, à promouvoir les énergies renouvelables et les technologies propres. Solar Impulse a été construit pour porter ce message autour du monde. Il préside aujourd'hui la Fondation

Solar Impulse dont il est le fondateur. Il est Ambassadeur des Nations Unies pour l'Environnement et Conseiller Spécial auprès de la Commission européenne

«LES INVESTISSEMENTS DE LA BNS DANS LE PÉTROLE SONT EXTRÊMEMENT RISQUÉS !»

Président de la Fondation Solar Impulse, Bertrand Piccard est persuadé que les investissements pétroliers de la Banque nationale suisse sont extrêmement risqués. Ce « savanturier » espère donc que la BNS saura s'en défaire à temps. Plus généralement, il souligne avec force et conviction que le respect de l'environnement peut être parfaitement compatible avec la rentabilité financière.

BERTRAND PICCARD

PRÉSIDENT, FONDATION SOLAR IMPULSE



Philippe Monnier

Vous soulignez à l'envi que le respect de l'environnement est une formidable opportunité de marché. Est-ce que vos interlocuteurs dans le monde des affaires partagent vos convictions?

■ **Bertrand Piccard:** Le monde économique m'écoute parce que je lui montre comment faire davantage de profits en protégeant l'environnement et non en le détruisant. Cela est possible grâce notamment aux 1'500 solutions propres et rentables labélisées par notre fondation. Ces solutions représentent des investissements et non des coûts. Autrement dit, pour rallier les hommes d'affaires et les politiciens à la cause écologique, il ne suffit pas de leur rappeler que la nature est belle mais il faut leur proposer des solutions profitables et génératrices d'emploi.

L'idée fondamentale est de remplacer les infrastructures polluantes et inefficaces par des infrastructures qui minimisent le gaspillage, en même temps qu'ils réduisent les coûts et les émissions de CO₂. Par exemple, pourquoi ne pas vendre l'énergie non utilisée des centres de données pour chauffer des quartiers urbains? Actuellement, dans le monde, les trois quarts de l'énergie -- ainsi que la moitié de la nourriture et de l'eau -- sont gaspillés en raison de systèmes archaïques.

Beaucoup d'entreprises mettent en avant leurs actions en matière de durabilité mais le réchauffement climatique se poursuit. Le greenwashing est-il la nouvelle règle du jeu?

■ Je parlerai plutôt de greenwashing... car, souvent, ces entreprises ne sont pas malhonnêtes en soi mais elles ne se rendent pas compte que leurs actions sont loin d'être suffisantes. Elles se fixent des objectifs ambitieux pour l'année 2050 mais ne savent pas comment mettre en œuvre des solutions dès aujourd'hui. ...

« Par exemple, pourquoi ne pas vendre l'énergie non utilisée des centres de données pour chauffer des quartiers urbains? »

... **Pour atteindre la neutralité carbone et limiter le réchauffement climatique à deux degrés, pensez-vous que le monde est en bonne voie?**

■ Deux degrés, mais c'est déjà beaucoup trop ! Un tel réchauffement générerait un déséquilibre fondamental dans le fonctionnement de la nature. Cet objectif de deux degrés n'a pas été défini en raison de son adéquation mais parce qu'il paraissait atteignable.

Quoi qu'il en soit, le monde n'est même pas sur la bonne voie pour atteindre cet objectif de deux degrés tant la complaisance et l'inertie sont omniprésentes. On devrait avancer beaucoup plus rapidement et mettre en place sans attendre l'ensemble des solutions disponibles plutôt que de remettre la patate chaude aux générations futures.

Etes-vous en faveur de la décroissance économique?

■ Surtout pas ! Il faut décroître la pollution, le gaspillage et les émissions de CO₂, mais pas l'activité économique. Cela générerait un chaos social par manque de moyens pour la santé, l'éducation, les caisses de retraite, etc. Ce que nous devons comprendre, c'est que le système actuel -- basé sur les quantités produites et consommées avec des salaires de plus en plus bas -- est une voie sans issue. Je prône donc pour un système basé sur l'efficacité pour augmenter la rentabilité tout en protégeant l'environnement. Et c'est possible car les solutions existent.

« Il faut décroître la pollution, le gaspillage et les émissions de CO₂, mais pas l'activité économique. »

Durabilité rime souvent avec profitabilité. Mais, dans de nombreux cas, des investissements non-durables ne sont-ils pas synonymes de profits substantiels?

■ Il est indéniable que certains investissements non-durables -- par exemple dans le domaine pétrolier -- sont hautement profitables, mais seulement à court terme et de manière spéculative. Comme le coût des énergies renouvelables a été divisé par trente en vingt ans, produire aujourd'hui de l'énergie solaire au Portugal ne coûte que 1,5 centime par kilowatt heure. Aucune énergie fossile ne peut s'aligner sur cette performance. Lorsque les investisseurs qui ont misé sur les énergies fossiles finiront par comprendre cela, le retour de manivelle sera très rapide et ils subiront des pertes considérables.

Considérez-vous que les investissements de la Banque nationale suisse dans l'industrie pétrolière sont spéculatifs?

■ Absolument ! Dans dix à vingt ans la valeur de ces investissements sera à coup sûr divisée par quatre. Cela est extrêmement risqué et j'espère que la BNS pourra se défaire à temps de ces actifs pourris. Heureusement, certaines entreprises pétrolières misent sur la transition énergétique en lançant des projets d'énergie renouvelable.

Ce qui est durable -- et ce qui ne l'est pas -- n'est pas toujours évident à discerner. Par exemple, les véhicules électriques n'émettent pas de CO₂ mais ils consomment beaucoup d'énergie grise ...

■ Au sujet des voitures électriques, il importe de raisonner en termes d'écosystèmes et non de silos. Si un véhicule électrique ne sert qu'à rouler cinq pour cent du temps, son bilan écologique est certes discutable. Par contre, si les batteries de ces véhicules accumulaient de l'énergie solaire ou éolienne pendant la journée pour la restituer le soir durant les pics de demandes, cela permettrait d'éviter l'importation d'énergie produite avec des centrales à charbon ou à gaz. Légalement, cela n'est hélas pas encore permis, sauf en Californie.

Pour encourager un cadre réglementaire favorable à la protection de l'environnement, vous avez envoyé l'année passée 50 propositions aux sénateurs et députés français. Comment ont-ils réagi?

■ Favorablement ! Trois propositions ont déjà été acceptées et vingt-deux autres sont en cours de discussion pour la nouvelle loi sur l'industrie verte.

Pourquoi n'avez-vous pas envoyé vos propositions aux parlementaires suisses?

■ Concernant les parlementaires suisses, c'est en cours ! Pour accélérer ce mouvement, nous avons même mis sur pied une coalition issue des six principaux partis politiques, des Verts à l'UDC. L'idée est de

« Comme le coût des énergies renouvelables a été divisé par trente en vingt ans, produire aujourd'hui de l'énergie solaire au Portugal ne coûte que 1,5 centime par kilowatt heure. »



se mettre d'accord sur des changements législatifs d'intérêt commun pour ensuite les proposer au Parlement.

Concernant la durabilité et la protection de l'environnement, la Suisse se trouve-t-elle à l'avant-garde?

■ En comparaison internationale, la Suisse a plutôt tendance à régresser. Comme nous avons de beaux paysages, une multitude d'innovations et un respect des minorités, il est facile d'en conclure que la Suisse est un pays idéal. Néanmoins, nous avons aussi le parc automobile le plus polluant d'Europe en raison de nos grosses cylindrées. Et je ne parle même pas de la loi sur le CO₂, balayée par le peuple en juin 2021. Finalement, la Suisse, à l'instar d'autres pays développés, importe beaucoup de

produits dont la fabrication génère des émissions de CO₂ comptabilisées dans les pays producteurs alors qu'il s'agit de nos émissions.

Etes-vous favorable à la nouvelle loi suisse sur le climat qui fera l'objet d'un vote populaire en juin 2023?

■ Je soutiens complètement cette loi car elle prévoit des mesures pour développer l'économie et réduire le gaspillage d'énergie, sans fixer d'interdictions ou de nouvelles taxes. Concrètement, cette loi va encourager la modernisation et l'efficacité des infrastructures, bâtiments y compris. En fait, elle aurait même dû s'appeler « loi pour encourager la modernisation et l'efficacité du pays ». Cette appellation éviterait de raviver les fantasmes antiécologiques.

Quelle est l'attitude des autorités suisses dans la partie officielle des Conférences des Nations unies sur les changements climatiques, les COP?

■ La Suisse doit être prudente car ses engagements nécessitent l'approbation du Parlement et peut-être même une acceptation lors de référendums populaires. A mon avis, le fait que des pays comme la Chine ou l'Inde traînent la patte lors des COP – et empêchent ainsi la conclusion d'accords ambitieux – arrange en réalité nombre de pays occidentaux ...

■



CULTURE FINANCE

SAVEZ-VOUS DES CHOSES ?

Littérature, cinéma, télévision, peinture... L'univers de la finance a su inspirer de nombreux artistes à travers les âges. En la matière, possédez-vous un minimum de connaissances ? Voici 25 questions pour vous en assurer. Le moment est venu de faire sensation !



Hans Linge

1 Dans quel grand roman américain apparaît le personnage de Sherman McRae, trader sur le marché obligataire?

- a La conjuration des imbéciles
- b Le bûcher des vanités
- c American Tabloid
- d Trilogie new-yorkaise

2 Dans le remake de « L'Affaire Thomas Crown », sorti en 2006, quel acteur reprend le premier rôle tenu initialement par Steve McQueen?

- a Sean Connery
- b Ryan Gosling
- c Pierce Brosnan
- d Daniel Craig

3 Pour quel grand courtier new-yorkais Jeff Koons s'est-il essayé aux joies du trading avant de bouleverser le monde l'art contemporain avec son inimitable style kitch néo-pop?

- a Merrill Lynch
- b Smith Barney
- c Charles Schwab
- d Edward Jones

4 Dans le cycle de la Comédie Humaine, quel roman porte le nom de la grande banque parisienne imaginée par Honoré de Balzac?

- a La Maison Nucingen
- b La Maison Thomasson
- c La Maison Rubempré
- d La Maison Marsa

...





QUIZ



... **5** Dans quelle banque londonienne, Sherlock Holmes ainsi que son créateur, Conan Doyle, possédaient-ils un compte?

- a Barings
- b Capital and Counties
- c Coutts
- d Imperial Bank

6 De quel grand banquier s'inspire largement la mascotte très moustachue du Monopoly?

- a JP Morgan
- b Andrew William Mellon
- c Nathan Rothschild
- d Amadeo Giannini

7 A quel peintre doit-on le « One Dollar Bill », tableau créé en 1962 et vendu en 2015 chez Sotheby's pour 32 millions de dollars?

- a Andy Wahrol
- b Roy Lichtenstein
- c Keith Haring
- d Francis Bacon

8 A quelle artiste zurichoise, la Banque nationale suisse a-t-elle confié la conception de sa dernière série de billets?

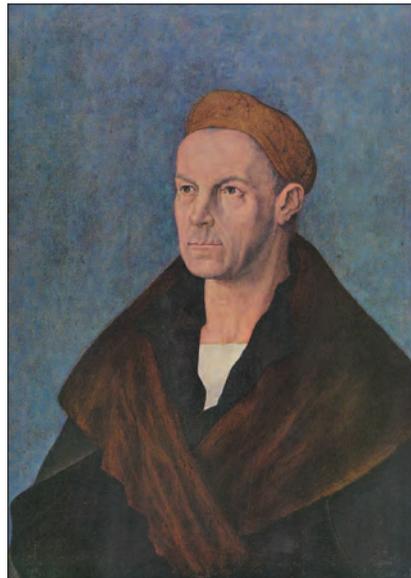
- a Martina Pfrunder
- b Esther Eppstein
- c Anna Sommer
- d Katja Schenker

9 Quelle célèbre actrice, plongée dans un bain moussant, est chargée d'expliquer le concept des subprimes au commun des mortels dans le film « The Big Short »?

- a Meryl Streep
- b Nicole Kidman
- c Margot Robbie
- d Charlize Theron

10 A quel immense peintre doit-on ce portrait de Jakob Fugger, le grand argentier des Habsbourg?

- a Albrecht Dürer
- b Pieter Bruegel
- c Nicolas Poussin
- d Johannes Vermeer



11 Quel est le nom du patron de hedge fund – plutôt borderline - interprété par Damian Lewis dans la série Billions?

- a Bobby Axelrod
- b Steven Winch
- c Dick Winters
- d Bill Ackmann



12 Quelle est l'œuvre achetée voilà dix ans pour 158 millions de dollars par le milliardaire Steven A. Cohen, figure tutélaire de la gestion alternative?

- a Le Cri, de Munch
- b Le Rêve, de Picasso
- c L'homme qui marche, de Giacometti
- d Shot Sage Blue Marilyn, de Warhol

13 Dans American Psycho, quel est le nom du golden boy un peu dérangé qui bosse pour la banque d'investissement Pierce & Pierce?

- a Jason Bourne
- b Patrick Bateman
- c Nick Leeson
- d Freddy Krueger

14 Dans Dark Knight, quel nom porte la banque braquée par le Joker au début du film?

- a Gotham National Bank
- b Gotham Mercantile Bank
- c Gotham Trust Bank
- d Gotham Sachs





15 Qui est l'auteur du *Banquier anarchiste*, roman paru en 1922, voilà maintenant un peu plus de cent ans?

- a André Malraux
- b Blaise Cendrars
- c Fernando Pessoa
- d Federico Garcia Lorca

16 Quel personnage sculptural, créé par Mark Leckey, accueille les visiteurs dans le hall de la Banque Syz à Genève?

- a Babar
- b Betty Boop
- c Felix the Cat
- d Iron man

17 Quelle banque suisse est propriétaire du sublime Guarneri del Gesù sur lequel a joué Isaac Stern et sur lequel joue à présent le violoniste Renaud Capuçon?

- a BSI
- b EFG
- c UBS
- d UBP

18 Quel artiste suisse est exposé dans l'entrée principale du siège d'UBS à Zurich?

- a Ferdinand Hodler
- b Pipilotti Rist
- c Urs Fischer
- d John Armleder

19 Quelle est la chanson fétiche de la série Netflix « Casa de Papel »?

- a Hijo de la Luna
- b Macarena
- c Bamboleo
- d Bella Ciao

20 Qui joue Bernard Madoff dans le film « Wizard of Lies », réalisé par Barry Levinson?

- a Richard Gere
- b Robert de Niro
- c Richard Dreyfuss
- d Al Pacino

21 Quel journaliste américain a écrit « Liar's Poker » en 1989 pour raconter son passage chez Salomon Brothers puis « The Big Short » en 2010, adapté au cinéma par Adam McKay en 2015?

- a Hunter Thompson
- b Michael Lewis
- c Evan Wright
- d Dominick Dunne

22 Quel est le nom de scène de David Solomon, le patron de Goldman Sachs lorsqu'il passe derrière les platines pour égayer les foules?

- a Mo-Nee
- b D-Sol
- c D-Plo
- d Da-NCe

23 Quel est le titre du roman policier récemment publié par Georges Ugeux, le patron de Galileo Global Advisors?

- a Flying Dragon
- b Flying Tiger
- c Flying Whale
- d Flying Colors

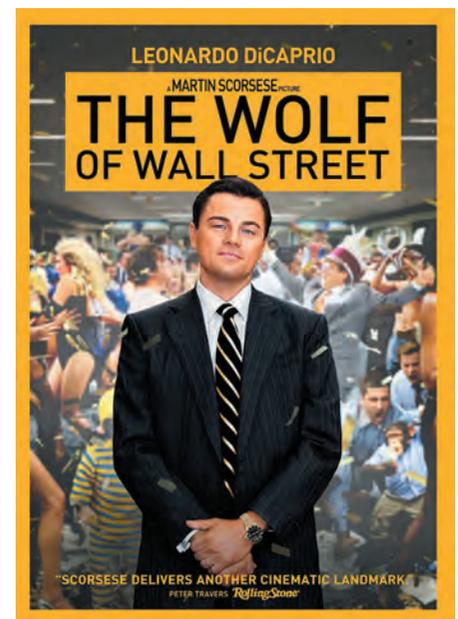
24 De quel géant de la finance Sebastian Mallaby a-t-il écrit la biographie, récompensée en 2016 par le Financial Times Business Book of the Year?

- a Warren Buffett
- b Alan Greenspan
- c Ben Bernanke
- d John C. Bogle

25 Comment s'appelle le Loup de Wall street pour de vrai?

- a John Meriwether
- b Gordon Gekko
- c Jordan Belfort
- d Ivan Boesky

...



QUIZ



... Réponses :

1-b, 2-c, 3-b, 4-a, 5-b, 6-a, 7-a, 8-a, 9-c, 10-a, 11-a, 12-b, 13-b, 14-a, 15-c, 16-c, 17-a, 18-d, 19-d, 20-b, 21-b, 22-b, 23-a, 24-b, 25-c

LE VERDICT

• Vous avez toutes les bonnes réponses

Il semble bien que vous avez décidé d'établir votre camp de base sur les plus hautes cimes de Google, pour une lointaine expédition aux confins de la Connaissance. Sachez cependant que vous n'êtes pas le seul qui ait eu l'idée. Regardez ce qu'il est advenu du Yeti... Si ça peut vous amener à réfléchir

• Vous avez beaucoup de bonnes réponses

Toutes nos félicitations pour cette performance remarquée, niveau 5 étoiles Morningstar pas moins. Attention quand même à ne pas mélanger les genres et à ne pas confondre fiction et réalité. Attention également à ne pas froisser votre employeur. Il pourrait en effet s'inquiéter de vous voir prendre autant d'intérêt à des nigauderies qui ne figurent pas au menu des tâches qui vous ont été assignées dans votre contrat de travail. Prudence, donc avant d'aller vous vanter...

• Vous avez moyen de bonnes réponses

Oui, nous n'allons pas vous contredire, ce n'est pas le genre de questions que vous allez trouver dans les QCM du CFA ou du CAIA. Et oui encore, on comprend bien que nous ne suiviez pas trop le secteur Entertainment & Media en ce moment. Bref, vous êtes surtout très fort à vous trouver des bonnes excuses...

• Vous avez très peu de bonnes réponses

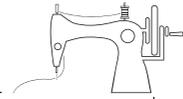
Il faut que vous preniez un peu plus de temps pour vous distraire. Vous ne pouvez pas tout prendre au sérieux comme ça. Le dernier film que vous avez regardé, c'est « Prévention des escroqueries au placement » sur le site de la Finma !! Aussi étrange que cela puisse paraître, il faut que vous compreniez qu'il y a moyen de s'amuser aussi en dehors des circulaires des autorités et des rapports des auditeurs.

• Vous avez tout loupé

Vous n'allez pas au cinéma. Vous n'ouvrez pas de livres en dehors des pavés Pearson du type Foundations of Finance. Votre idée d'une saine distraction, c'est relire l'intégrale de Warren Buffett, un auteur qui vous semble d'autant plus talentueux que ses livres contiennent plus de pages que ceux de Proust. Et en plus, les phrases sont moins longues à lire...



VOTRE RAPPORT ANNUEL MÉRITE MIEUX QU'UN RAPPORT ANNUEL



ANNUAL REPORT 2018

OUR BUSINESS LINES

S

ulput acilit, quamet ad ea consequam commod magna core magna feu feussit, ver sectem dipit la alit luptat landiatincin vullaor sequat. Conumsa ndreet, se feuis duisl dolor iustrud tio consequatuer iureet, ver adigna feuis alis nibh etue del ut praestie delesto er am, sequis nulla duisim ipis et, susto commy nostis ore velis del in et, commy niam delis nim iustrud magnim ad eugue duissecte eliquate comulla feugiam consequat duisim ipis et, susto commy nosticil exero er sum quisl ute dolorer at iriuscilit adipissequis delit, quip exerci blam vent duisim ipis et, susto commy nostis adion henismo dionsendipis adio eum zzrit ex eriore eu faciliqui te et vel iriusciduis dit am, suscili sissequ ipisim quam, quam, vulla accum iuscipsum dit prat. Duisl ulputpat nulputatin tate facilisi.

At. Volor ad tie magniamet vel utetuercil ese modiateturo dolobore facidunt iuscipit luptat, sim eu feum iurem incinim vel el ut lore dolore velit



INFLUENTIAL & CIE

POUR VOS CRÉATIONS PRINT & DIGITAL:

custom publishing by **SPHERE**

contact@sphere.swiss - +41 22 566 17 32

C R E A T I V E • E N G A G I N G • I N N O V A T I V E

Les 10 chaînes d'économistes à suivre sur YouTube

Dans chaque numéro, nous vous présentons les chaînes les plus intéressantes que propose YouTube sur la finance, en privilégiant la gestion de fortune et l'asset management. Dans ce numéro, nous nous intéressons aux économistes les plus influents qui partagent leurs opinions et points de vue sur YouTube. Certains comptent plusieurs centaines de milliers d'abonnés.



Robert Reich

- Création : juin 2015
- Abonnés : 450'000
- Vues : 50 millions
- www.youtube.com/@RBReich/videos

Ancien secrétaire au Travail, professeur à l'Université de Californie à Berkeley, chercheur au Blum Center for Developing Economies, auteur de nombreux bestsellers et membre de l'Académie américaine des arts et des sciences, Robert Reich a également une chaîne YouTube. Après le succès du film documentaire, *Inequality For All*, co-créé avec le réalisateur Jacob Kornbluth, les deux hommes ont décidé de s'associer pour ce projet. Traitant des sujets d'actualité politique et économique, la chaîne compte aujourd'hui près de 700 vidéos. La majeure partie mélange des séquences animées, extraits de vidéos et face à la caméra de Robert Reich. Elles durent en général moins de cinq minutes !

RichardDWolff

- Création : janvier 2011
- Abonnés : 200'000
- Vues : 10 millions
- www.youtube.com/@RichardDWolff/videos

Si la chaîne est remplie de différentes interventions de Richard D. Wolff, la rubrique culte est « Wolff responds ». Avec des face à la caméra d'une dizaine de minutes, l'éco-



nomiste donne son opinion sur les sujets comme la place de la classe ouvrière française face au capitalisme, la potentielle nouvelle récession ou encore la situation économique et financière actuelle. Professeur d'économie, actuellement en poste à la New School University à New York, Richard D. Wolff est un économiste américain d'obédience marxiste. Il est également auteur de différents ouvrages, comme *Democracy at Work: A Cure for Capitalism* et *Capitalism Hits the Fan: The Global Economic Meltdown and What to Do About It*.



Jeffrey Sachs Official

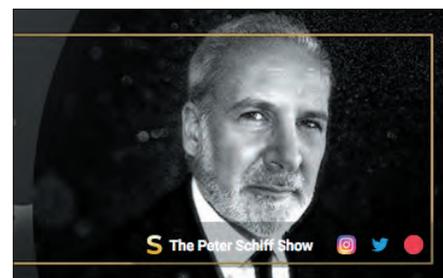
- Création : juin 2022
- Abonnés : 10'000
- Vues : 500'000
- www.youtube.com/@JeffreySachsOfficial2023/videos

Alors que sa chaîne a été lancée l'année dernière, l'économiste, l'analyste des politiques publiques et l'ancien directeur

de l'Earth Institute de l'Université de Columbia, Jeffrey Sachs a déjà près d'un demi-million de vues sur une soixantaine de vidéos. Face à la caméra et avec des séquences vidéo qui défilent derrière lui, il aborde les sujets économiques, géopolitiques, les relations internationales et l'actualité mondiale. Il a d'ailleurs été cité par *The Economist* parmi les économistes les plus influents de la dernière décennie.

Peter Schiff

- Création : mars 2009
- Abonnés : 600'000
- Vues : 150 millions
- www.youtube.com/@peterschiff/videos



Près de 2'300 vidéos, plus d'un demi-million d'abonnées et différents formats de podcasts, shorts et interviews caractérisent la chaîne YouTube de Peter Schiff. Avec l'objectif d'éduquer le public sur les principes économiques, ces interventions vont dans la continuité de son ouvrage de vulgarisation *How an Economy grows and why it crashes*, qui traite justement les questions du capital, de l'inflation, de l'épargne et des risques. D'ailleurs, Peter Schiff fait partie des économistes qui avaient très justement anticipé la crise de 2008.



Werner Economics

- Création : juin 2021
- Abonnés : 15'000
- Vues : 400'000
- www.youtube.com/@wernereconomics

Quelle est la différence entre les politiques des banques centrales en Europe, aux USA et en Chine ? Est-ce que le quantitative easing est bénéfique ou néfaste ? Quels sont les impacts du sustainable banking ? Telles sont les thématiques abordées sur la chaîne de Richard A. Werner. Économiste, professeur et auteur, il a notamment été membre du Shadow Council de la BCE durant de nombreuses années et a fondé le Center for Banking, Finance and Sustainable Development, centre spécialisé sur le lien entre le secteur bancaire et la durabilité.

Mercatus Center | Conversations with Tyler



- Création : novembre 2007
 - Abonnés : 30'000
 - Vues : 7 millions
 - www.youtube.com/watch?v=_pTnhvpuRuY&list=PLS8aEHTqDvplnY9kslUOOK8Qj_-B91o_W
- Si la chaîne appartient au Mercatus Center, centre de recherche à l'Université George Mason aux Etats-Unis, la rubrique Conversations with Tyler est entièrement animée par Tyler Cowen, économiste, auteur et professeur. A travers une centaine de vidéos d'une heure en moyenne, l'économiste échange avec ses invités dans un format face-à-face, conférence ou en ligne. Yasheng Huang, Jeremy Grantham, Byron Auguste, Thomas Piketty, Sebastian Mallaby, pour n'en citer que quelques-uns !



Brad DeLong

- Création : octobre 2006
- Abonnés : 2'000
- Vues : 200'000
- www.youtube.com/@jbdelong/videos

Diplômé de l'Université de Harvard et professeur à l'Université de Californie à Berkeley, J.Bradford DeLong est un économiste, spécialisé sur l'histoire, macroéconomique et croissance économique. Ces thèmes sont prépondérants sur sa chaîne YouTube, à travers les vidéos sur la mondialisation, le néolibéralisme, la ploutocratie ou encore l'inflation. Quelques vidéos sont également dédiées à l'analyse de livres, ainsi que la présentation de son propre ouvrage Slouching Towards Utopia, paru l'année dernière.

Arnold Kling

- Création : février 2007
- Abonnés : 1'000
- Vues : 300'000
- www.youtube.com/@arnoldsk/videos

Économiste avec un Ph.D. du Massachusetts Institute of Technology, Arnold Kling a notamment travaillé au Federal Reserve Board à Washington et au département de recherche financière chez Freddie Mac. Aujourd'hui, il est un invité régulier des discussions sur les sujets économiques, auteur



de nombreux livres, enseignant et blogueur. S'il s'exprime surtout par écrit sur son blog ou à travers des essais, il a également une chaîne YouTube pour partager ses tables-rondes, avis des autres économistes ou ses propres positions.



WISSEN HAT KEINEN EIGENTÜMER

– I.B.Sauer

- Création : septembre 2017
- Abonnés : 30'000
- Vues : 3,5 millions
- www.youtube.com/@wissenhatkeineneigentumeri9889/featured

Professeur à l'Université Goethe de Frankfurt, Docteur Ingo Sauer se donne comme objectif de rendre l'économie accessible et de démocratiser l'accès au savoir. Avec ses vidéos majoritairement tournées dos à un tableau blanc, il utilise un stylo pour expliquer plus visuellement différentes notions. Que cela soit des concepts économiques, le fonctionnement du système bancaire et financier, la gestion des crises ou même des sujets plus théoriques, comme la théorie de jeu, fonction de Cobb-Douglas ou encore l'élasticité, une quinzaine de minutes en allemand lui suffit en moyenne.

Max Otte



- Création : septembre 2017
- Abonnés : 20'000
- Vues : 1,5 millions
- www.youtube.com/@maxotte_says/videos

S'il est activement présent sur d'autres supports vidéos pour discuter de la finance ou des contextes internationaux, le germano-américain Max Otte utilise sa propre chaîne pour partager ses interviews, conférences, inviter des personnalités, faire des brèves de quelques minutes et même dévoiler son amour pour la musique ! Des vidéos courtes face à la caméra à des séquences de près de deux heures, tous les formats se mélangent autour de la pensée de cet économiste, auteur de plusieurs livres. ■

«**ATAWA**, c'est un véritable laboratoire d'expérimentation»

Atatwa est une toute jeune marque suisse qui crée des vêtements haut de gamme pour le fitness et la vie quotidienne. Son projet d'entreprise se veut socialement et écologiquement durable. Rencontre avec Julie Gaudin, sa créatrice.

Julie Gaudin, athlète de haut niveau, membre de l'équipe suisse de rugby, est la créatrice de la marque Atawa.

Design intemporel

Dans la Collection Active d'Atawa, les vêtements sont principalement fabriqués avec des matières recyclées. Ils sont réalisés à partir de designs intemporels, fonctionnels, minimalistes, uniquement disponibles en noir et blanc, qui peuvent être portés pendant des années afin de minimiser leur impact environnemental. Ils ont été produits en Europe, et sont proposés de la taille XS à XXXL.



Comment est née la marque Atawa?

■ Le monde est confronté à de nombreux problèmes écologiques et sociétaux : pollution, gaspillage, surconsommation, inégalités... Sportive depuis toujours, j'ai donc décidé de créer une marque de sport forte qui transmette des valeurs de responsabilité sociale et environnementale, de durabilité et d'inclusion. Avec Atawa, nous avons sorti une première collection 2022 fabriquée en Europe. Nous utilisons des matériaux recyclés de qualité et nous privilégions des designs intemporels afin de proposer des vêtements performants et durables. Une première collaboration a vu le jour tout récemment avec l'ORIF, une institution sociale, pour toute la partie logistique et distribution.

Quels sont les principales difficultés que vous avez rencontrées pour lancer Atawa?

■ Dans l'industrie du textile et de la mode, il est très difficile de se différencier parmi les marques de sport même si vous produisez en Europe de manière responsable. Le changement de mentalité des consommateurs pour une production locale est encore faible, les vêtements sont encore traités comme des produits à court terme, dans l'esprit fast fashion. De plus, j'ai pris la décision d'investir zéro franc en marketing - tout comme la marque Vega- et de privilégier une croissance lente afin de faire évoluer le projet dans les meilleures conditions.

Quelles sont les particularités d'Atawa en tant que marque?

■ Ce qui distingue Atawa des autres marques de sport, c'est son business model innovant. Atawa n'est pas seulement une marque de vêtements de sport de qualité, mais un véritable laboratoire d'expérimentation pour écoles et institutions. Nous voulons en effet créer des opportunités pour les étudiants et leur donner une expérience concrète du monde du travail. Atawa veut devenir un modèle d'entrepreneuriat social, une force positive pour la société, source d'apprentissage et d'expérience qui fait profiter toutes les parties engagées dans le projet.

Quels sont vos prochains objectifs?

■ L'objectif 2024 est de lancer la première collection fabriquée en Suisse avec une ou plusieurs institutions sociales et finaliser nos différents partenariats avec les écoles et universités suisses. La marque vise à produire une collection 100% suisse où la création de valeur est réinvestie dans le projet et ses parties prenantes. Le but à long terme est de pouvoir financer des projets dans la promotion du sport et des équipes sportives. ...





EN SELLE

Si son nom rappelle instantanément le Far West, le Cowboy 4 est pourtant le dernier modèle de vélo électrique de la marque éponyme. Surnommé la Rolls Royce des vélos électriques, il allie puissance et rapidité. Malgré un design monochrome mat et épuré, il ne risque pas de passer inaperçu dans les rues.

WWW.COWBOY.COM

Happy Birthday

En 2023, la première montre de plongée moderne Fifty Fathoms de Blancpain fête ses 70 ans. À l'époque, elle a révolutionné l'univers de l'horlogerie et celui de la plongée. Pour son anniversaire, la marque rend hommage à cet ancêtre mythique avec un modèle exclusif. Blancpain continue de repousser les limites de la technologie pour accompagner au mieux les plongeurs dans leurs aventures.

WWW.BLANCPAIN.COM



Caméléon

L'enceinte Transparent porte bien son nom. Avec un design minimaliste et son boîtier en verre, elle s'intègre parfaitement dans tous les intérieurs. Un concept qui laisse de côté le superflu pour se concentrer sur une qualité de son cristalline.

WWW.CONRANSHOP.FR

Fashion fusion

La collaboration entre Gucci et Adidas, c'est la mode qui rencontre le sportswear. Les deux marques replongent dans les années 70 avec des paires rétros, colorées et originales. Leur modèle Gazelle devrait ravir tous les tifosi.

WWW.GUCCI.COM



Old school

Nostalgique de l'effet Polaroid et de son légendaire cadre blanc ? L'imprimante Instant Lab permet d'imprimer des photos prises depuis votre smartphone directement sur du papier argentique. Fini les photos oubliées qui se perdent dans les méandres du portable.

WWW.POLAROID.COM



WORKOUT DE LUXE

L'été arrive et avec lui l'envie – voire la nécessité – chez beaucoup de se remettre au sport. Qui a dit qu'équipement sportif devait forcément rimer avec instrument de torture ? Avec ces haltères en bois en teck, acier argenté et poignées en cuir, design et fonctionnalité se rencontrent. De quoi donner envie de s'entraîner même aux moins motivés.

WWW.SSENSE.COM

CALIFORNIA ROLLIN'

Le skateboard Vedette mise à 100% sur le côté minimaliste. Côté maniabilité, son deck étroit permet de réaliser un maximum de tricks pour plus de sensation. De quoi faire pâlir de jalousie les Z-Boys, membres de la légendaire team de skate Zéphyr.

WWW.SSENSE.COM







PLAYTIME

Parenthèse idyllique au **MOTU NAO NAO**

Véritable petit coin de paradis, le Motu Nao Nao se cache au large de la Polynésie française. Au milieu de la nature luxuriante, c'est un sanctuaire de la vie sauvage où ont été édifiées trois villas d'exception. Designées par l'architecte Alain Fleurot, leur style traditionnel polynésien se mêle à une touche de modernité pour un décor aussi typique que luxueux. Entièrement privée, cette oasis tropicale entre terre et mer est mise uniquement à la disposition des résidents. Une destination idéale pour les Robison Crusoé dans l'âme, qui apprécient quand même un minimum de confort.



Lauren Mazza

À son arrivée sur le motu, Louis-Antoine de Bougainville se serait probablement exclamé : « C'est le paradis terrestre ! ». Situé dans le lagon de Taha'a, à 230 kilomètres au large de Tahiti, Nao Nao s'étend sur 75 hectares. Ici, la nature verdoyante contraste avec le bleu cristallin du lagon et le blanc des bancs de sable. Pour entamer l'immersion dans ce havre de paix, deux options se présentent : un massage relaxant, idéal pour se remettre du périple ou un tour du lagon pour s'imprégner des lieux. Le séjour promet ainsi de se dérouler sur un rythme polynésien, entre activités variées et moments de détente.

Pour les amoureux de la mer, le motu est un véritable eden marin aux multiples choix : pêche au gros, planche à voile, ...



FERT VOYAGES

Téléphone: +41.22.730.47.47

E-mail: travel@fert.ch



96

Juin / Août 2023



PLAYTIME



••• kayak, snorkeling ou encore tour en jet ski. Pour les courses en mer, si les initiés sont plutôt habitués aux hobie cats, ce sont ici des va'a holopuni que l'on voit naviguer sur les eaux. Ces pirogues à voile typiques de Polynésie sont à essayer absolument pour une expérience sans nulle autre pareille. Sous l'eau, la diversité de la faune et la flore du lagon en font un endroit de prédilection pour les plongées sous-marines.

Ceux qui auraient moins le pied marin peuvent profiter d'un safari en 4x4, d'un cours de yoga ou d'une randonnée pédestre ou à vélo à travers l'îlot.

Le motu est certes quasi désert, mais tout le nécessaire y figure. On y trouve même un restaurant avec à sa tête un chef polynésien qui propose une cuisine locale et internationale avec des ingrédients frais et locaux. Le must reste la vue imprenable sur le lagon de Taha'a. Un plaisir pour les yeux et les papilles.

Véritable île déserte, les voyageurs tentent ici une expérience unique en autarcie. Si toutefois la solitude se fait ressentir, Nao Nao est nichée non loin de l'île de Raiatea, considérée comme le berceau de la culture polynésienne. Elle abrite de nombreux marae, lieux de cultes sacrés et sites archéologiques. Parmi eux, le marae de Taputapuatea est le plus grand et le plus sacré. Aujourd'hui classé au patrimoine mondial de l'UNESCO, il fut pendant de nombreux siècles le siège religieux et poli-

tique de la Polynésie. Selon les locaux, c'est le lieu de naissance de leur civilisation : les âmes des morts y sont transportées à travers pour atteindre l'au-delà. Dans les rues de Raiatea, le charme authentique est préservé : musiques, danses, arts et musées animent la ville. Il est également possible d'atteindre en jeep la vallée Areva Rahi, à la découverte du cratère de Raiatea, l'un des joyaux naturels de l'île.

Nul doute que Nao Nao promet un retour aux racines et un moment hors du commun à des années lumières du chaos de la civilisation. Paul Emile Victor, Gaugin, Jacques Brel, ils sont nombreux à être tombés amoureux de la Polynésie. Le seul risque sur ce motu, c'est de ne plus vouloir le quitter !

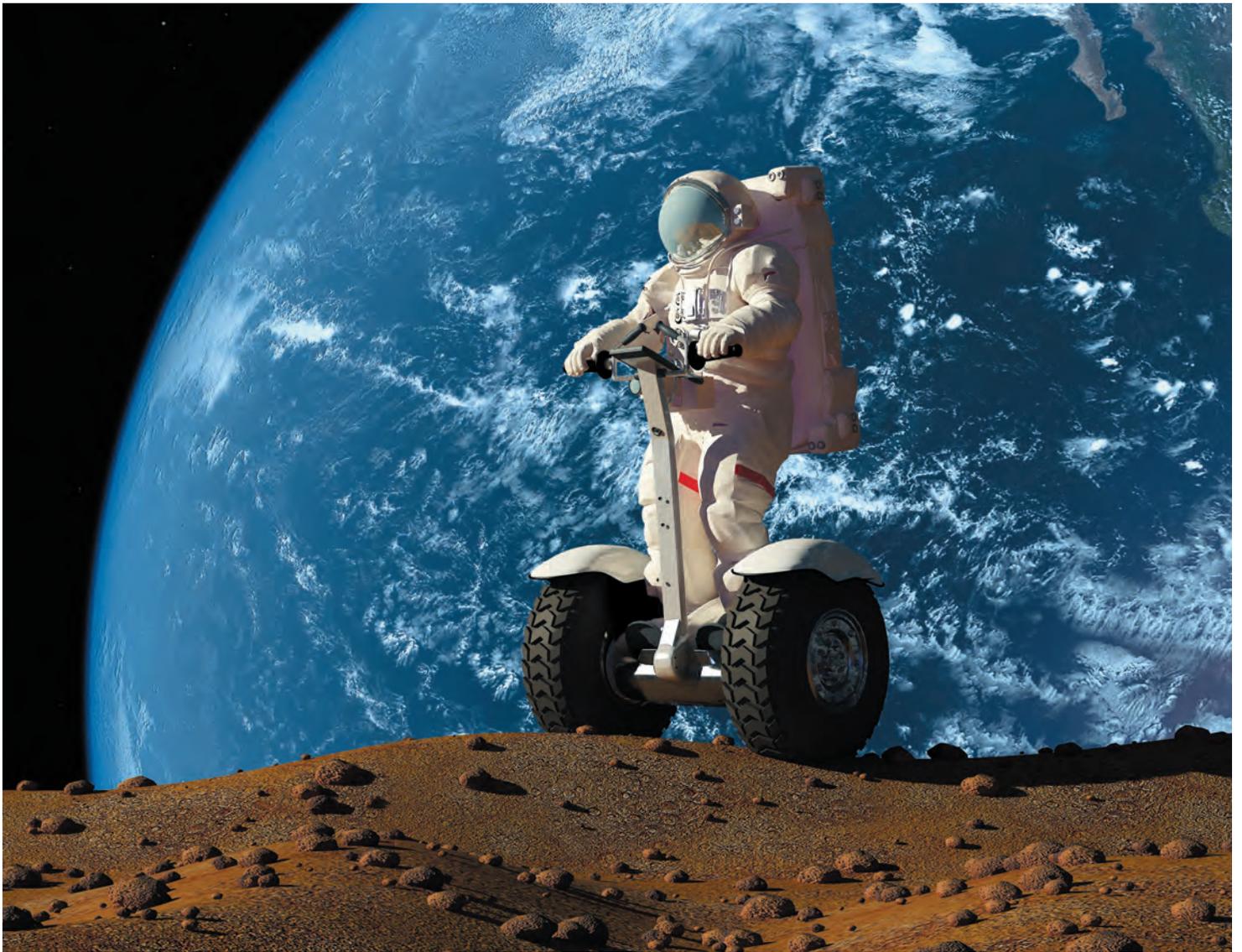




Air Auction !

2,2 millions de dollars

Ce soir-là, le 5 juin 1998, Michael Jordan avait marqué 37 points aux Utah Jazz dans le deuxième match des finales NBA, et les Bulls avaient fini par l'emporter 93-88, en route vers un sixième et dernier titre de champions. Un quart de siècle plus tard, les baskets que le légendaire n°23 portait ce soir-là ont été mises en vente aux enchères par la maison Sotheby's. Elles sont parties pour 2,2 millions de dollars. L'an passé, à l'automne, le maillot qu'il portait lors du premier match de ces mêmes finales NBA avaient déjà récolté 10 millions de dollars ! A soixante ans passés, celui qui fut sacré six fois champion NBA, cinq fois MVP de l'année et onze fois meilleur marqueur de la saison régulière, considéré à juste titre comme le « Greatest Of All Time », ne peut donc pas s'empêcher de collectionner encore et toujours les records. Son code génétique est programmé ainsi.



si vous ne repassez pas au bureau avant un certain temps

www.sphere.swiss



LE MAGAZINE EST MAINTENANT DISPONIBLE EN LIGNE

INVEST WITH TALENT

TALENT IS RARE.
TALENT IS INTANGIBLE.
YET TALENT EXISTS.

For over 50 years, we've honed our manager selection skills to find exceptional fund managers with the ability to consistently deliver superior performance to you.

WEALTH MANAGEMENT • ASSET MANAGEMENT • MANAGEMENT COMPANY