

Place financière

Le Moyen-Orient, avenir des banques genevoises

Alors que les clients français et américains se font plus rares, la clientèle arabe revêt toujours plus d'importance

Frédéric Vormus

Les Moyen-Orientaux ne viennent pas seulement à Genève pour la beauté de ses feux d'artifice durant les Fêtes ou pour sa relative fraîcheur estivale. Les banques privées du canton sont également un but du voyage. La stabilité de la Suisse et la qualité de ses établissements bancaires favorisent l'afflux d'avares arabes. La place bancaire genevoise a tout à y gagner.

«Les clients du Moyen-Orient placent leur argent en dehors de leur pays pour mitiger les risques géopolitiques. Ils ont trois régions de prédilection: les Etats-Unis, Londres et la Suisse, avec une préférence pour Genève», explique Heiner Weber, qui a dirigé jusqu'en septembre dernier la succursale genevoise de la banque émiratie Falcon. Abdallah Chatila, qui est intervenu jeudi passé durant le Swiss Arab Financial Forum, décrit cette situation de la façon suivante: «Se pose la question de l'instabilité politique. Si vous étiez Libanais et que vous aviez de l'argent, est-ce que vous le garderiez au Liban? Sûrement que non. Si les risques politiques ne sont pas probables, ils restent toujours possibles.»

Pas d'évasion fiscale

D'ailleurs l'intérêt est réciproque. En ces temps troublés où les Français et les Américains deviennent de plus en plus compliqués à servir, la clientèle du Golfe et du Proche-Orient, même si elle n'est pas exempte de difficultés, représente la panacée pour les banques de Genève. Comme les ressortissants de ces pays ne connaissent pas d'impôts sur les personnes physiques, les risques d'évasion fiscale n'existent pas. «Pour les financiers genevois, c'est une très belle opportunité. Il n'y a aucun problème d'évasion fiscale avec cette clientèle. En revanche, tout le travail de «due diligence» est très difficile. Il faut faire appel à des spécialistes locaux pour s'assurer de la conformité des fonds. De plus, il s'agit d'une clientèle extrêmement complexe et sophistiquée qui exige des performances. Les établissements bancaires doivent vraiment pouvoir se différencier», avertit Heiner Weber. Les banques privées l'ont bien



Le professeur Jean-Paul Vulliétty au Swiss Arab Financial Forum jeudi dernier. GEORGES CABRERA

compris et redoublent d'attention pour les clients arabes. D'autant plus que les établissements d'origine suisse ont un avantage sur les huit sièges ou les succursales de banques moyen-orientales installées au bout du lac. «Les fortunes de ces pays sont encore très concentrées dans les mains de quelques familles. Elles préfèrent la discrétion d'une maison suisse parce que dans une banque arabe, les risques sont grands que quelqu'un les con-

naissent. Elles ne veulent pas prendre ce risque», témoigne un cadre bancaire.

Entre 150 et 200 milliards

Michel Dérobert, directeur de l'Association de banques privées suisses, confirme la valeur des ressortissants moyen-orientaux: «La clientèle arabe est importante pour les banques. Il est impossible de connaître son poids exact car les banques ne divulguent pas ce genre

d'informations.» Heiner Weber se risque pourtant à une estimation: «Je pense que les avoirs moyen-orientaux à Genève se sont stabilisés depuis cinq ans. Il y a eu un grand bond et maintenant les montants restent identiques. Les nouvelles générations sortent des fonds pour investir dans leur pays alors que d'autres sécurisent leurs avoirs à Genève. Je pense que les avoirs moyen-orientaux sous gestion à Genève sont compris en 150 et 200 milliards.»

Preuve de cet intérêt toujours plus grand, la prestation à laquelle se sont livrés jeudi les financiers genevois lors du Swiss Arab Financial Forum. Tout a été fait pour séduire leurs homologues moyen-orientaux. Edouard Cuendet, le directeur de la Fondation Genève Place Financière, qui y participait, n'a pas manqué de rappeler qu'«il existe un lien privilégié entre la Suisse et les pays du Moyen-Orient. A Genève, cette relation repose sur le tourisme, la joaillerie horlogerie et, bien entendu, la finance. Comme nous sommes capables de proposer des produits bancaires novateurs à cette clientèle arabe, de nouvelles possibilités s'ouvrent pour Genève.»

Riches moyen-orientaux à Genève

Le Saoudien Abdul Aziz Al-Suleiman, en investissant dans la construction de l'hôtel Intercontinental en 1961, semble avoir lancé l'engouement pour Genève auprès des Moyen-Orientaux. Mais c'est dix ans plus tard, lors du premier choc pétrolier, que l'argent provenant des pays arabes va se répandre sur Genève. Le cheikh saoudien Ahmed Zaki Yamani, qui a charpenté l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, commence à fréquenter le bout du Lac. En 1975, le début de la guerre civile au Liban coïncide avec l'afflux massif des

pétrodollars dans les coffres-forts genevois. Les têtes couronnées suivent. Le roi Fahd d'Arabie saoudite se fait construire un palais à Collonge-Bellerive dans les années 80. Le Cheikh Zayed Bin Sultan Al Nahyan d'Abu Dhabi et le cheikh Khalifa Al Thani du Qatar apprécient aussi Genève. L'habitude d'y séjourner en été s'installe parmi les grosses fortunes. Elle perdure jusqu'à aujourd'hui, même si désormais d'autres régions européennes recueillent aussi les faveurs des riches Moyen-Orientaux. F.V.

Son conseil

Franco Furcolo *



Simplicité garante de performance

La simplicité structurelle et la cohérence d'un portefeuille accroissent sa robustesse et améliorent sa performance. Quels sont des éléments clés qui constituent les défenses les plus efficaces d'un portefeuille et que l'on peut même qualifier de «hedge naturel»? Ils sont de deux ordres. Tout d'abord le choix très sélectif des actifs s'appuie sur une analyse individuelle et qualitative des titres. Puis le degré de diversification et la qualité de l'allocation stratégique permettent de viser la décorrélation de long terme entre ces actifs et de minimiser les risques en amont. A contrario, la couverture d'un risque dans le temps - «hedger» en utilisant des produits dérivés - est coûteuse et pénalise d'autant le rendement global. Nombre de produits financiers complexes deviennent rapidement obsolètes ou inappropriés dans l'atteinte de leurs objectifs de départ. Sans s'interdire de mettre en œuvre certains produits structurés en cas d'absolue nécessité, il convient de s'assurer qu'ils restent subordonnés à une ligne stratégique constante et simple. Ces produits peuvent alors s'avérer utiles pour neutraliser une composante du risque ou

pour accroître une espérance de rendement à risque égal. Garder un cap stable et à long terme s'avère crucial pour ne pas tomber dans les travers des effets de mode. Capter la plus-value en visant un équilibre parfait entre la composition actions - avec un choix d'un

«Trop de classes d'actifs confuses et sans réel historique de performance nuisent à l'impératif de simplicité»

millier d'entreprises mondiales -, les liquidités et les valeurs à revenu fixe est déjà un exercice requérant une grande sophistication. Trop de classes d'actifs confuses et sans réel historique de performance nuisent à l'impératif de simplicité et, finalement, à la performance sur le long terme. Cette approche épurée a d'ailleurs fait ses preuves: elle constitue un dispositif robuste, résistant bien aux épreuves et aux brusques retournements dont le marché a le secret.

* Private Banking clientèle suisse, BCGE

Carrière



François Naef, qui occupait le poste de président du conseil d'administration de Merck Serono lors de la fermeture de son siège genevois en avril 2012, retrouve la famille Bertarelli. Il devient conseiller et responsable des ressources humaines de Waypoint. Cette structure, qui chapeaute les sociétés et les investissements des Bertarelli, s'intéresse principalement aux sciences de la vie et fait de la gestion d'actifs. F.V.

Conjoncture Regain d'optimisme pour les financiers

Alors que ce n'était plus arrivé depuis août 2012, les financiers genevois estiment, en mars 2014, que la situation des affaires est bonne. Ces trois derniers mois, ils signalent que la demande de prestation à légèrement augmenté et s'attendent à ce que les trois prochains mois restent stables, d'après l'Office cantonal

Aviation

Swiss va relier la capitale du Kosovo à Genève

Deux fois par semaine, le mercredi et le samedi, Swiss propose des vols pour Pristina, la capitale du Kosovo. Desservi jusqu' alors en partage de code avec Edelweiss, cette destination est désormais uniquement opérée par Swiss. Il s'agit de la 30e ville reliée de façon directe à Genève. «Nous avons augmenté drastiquement le nombre de destinations, passant de 12 en 2012 à 30 en mars 2014», a expliqué Lorenzo Stoll, le directeur général en Suisse romande. Depuis le début de l'année, Lisbonne, Rome, Copenhague, Corfou, Héradion ont complété l'offre. F.V.

Immobilier

40

C'est en pour-cent, la hausse des prix de l'immobilier résidentiel durant ces cinq dernières années, selon les données recueillies dans le cadre de l'enquête conjoncturelle de la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève. L'immobilier de bureau

Un atlas revisite l'histoire économique de la Savoie

En cent ans, l'industrie et le commerce de la région ont connu un bouleversement majeur

En 1901, on compte plus de 18 chapeliers, gantiers, tailleurs ou marchands de draps rue du Sénat à

blant tous les chiffres disponibles (*Atlas historique de la Savoie 1792-1914* - Ed. Société Savoisienne d'Histoire et d'Archéologie) et en leur donnant du sens.

Les auteurs s'attardent notamment à décrire l'évolution de l'agriculture, marquée par la disparition progressive des cultures

forgeries. Au milieu du XIXe siècle, Annecy se distingue par ailleurs sur le plan industriel, en donnant du travail à plus de 2000 ouvriers, en particulier dans la branche textile. L'atlas fourmille aussi d'informations sur l'évolution de la population, la criminalité ou le pourcentage de «crétins

début du XXe siècle, l'apparition des grands magasins va totalement transformer le secteur de la vente. De nouvelles enseignes apparaissent. En Suisse, c'est en 1902 que Léon Nordmann et Henri Maus, anciens marchands en bonneterie, vont ouvrir leur premier magasin «à rayons multiples». Cette