



FONDS DE MICROFINANCE BASÉ À GENÈVE
BlueOrchard est devenu numéro 1
PAGE 6

PREMIER FONDS DE PLACEMENT EN BITCOIN
L'approche pionnière de TOBAM
PAGE 13

WAYRAY ÉVEILLE L'INTÉRÊT DU SECTEUR
Pare-brise en réalité augmentée
PAGE 7

DES VENTES TOTALES DE 28 MILLIARDS
Migros porté par l'e-commerce
PAGE 4

RÈGLEMENTATIONS FINANCIÈRES
La frustration de Sequoia AM
PAGE 6

LA CHRONIQUE DE PHILIPPE G MÜLLER
Que faire du bénéfice de la BNS?
PAGE 2

SAUDI ARAMCO S'ÉVALUE À 2000 MILLIARDS
Une IPO vaste et complexe
PAGE 15

RÉFORME FISCALE AUX ÉTATS-UNIS
Apple va payer 38 milliards
PAGE 20

Un label qui compose avec les plus grands



HANA AL-JALLAF. La fondatrice du Hana Road Music Group veut offrir une plateforme aux jeunes artistes afin que leur musique puisse rayonner dans le monde entier.

Logé au sein du J5 Hotels Helvetie Montreux, The Hana Road Studios attire des musiciens de renommée internationale, à l'instar du chanteur de Deep Purple Ian Gillan, de l'irlandais Van Morrison, de Santana ou encore du groupe de Prince. Lancé par la Dubaïote Hana Al-Jallaf, il s'inscrit dans la longue tradition musicale qui fait vibrer la ville depuis plus de 50 ans. «Montreux est la capitale de la musique en Europe», explique cette mélomane, qui considère la Suisse comme «sa deuxième maison». Elle a lancé son propre label il y a trois ans, afin de soutenir les jeunes artistes. Pour ce faire, elle s'est alliée avec des peintures américaines de l'industrie musicale et du divertissement. Parmi elles, Gary Goldstein (producteur de blockbusters tels que Pretty Woman) ou encore Fred Croshal (ancien vice-président des ventes de Sony Music, il a travaillé avec Michael Jackson, Madonna ou encore Bruce Springsteen). «Mais ce n'est pas tout, j'ai également des liens étroits avec l'Australie, l'Inde, le Moyen-Orient, le Royaume-Uni et, bien sûr, la Suisse», souligne-t-elle. «Si vous voulez diffuser la musique dans le monde entier, il est nécessaire de multiplier les collaborations.» Le label est notamment coproducteur du duo suisse de Djs Frik N Chic, dont le single «never give up» est disque d'or sur le territoire helvétique. **PAGE 7**

«Non à No Billag», le cri des animateurs romands

CINÉMA. Si la redevance radio-télé venait à disparaître, elle emporterait avec elle de nombreux studios d'animation.



«MA VIE DE COURGETTE». Le film helvético-français a représenté la Suisse aux Oscars en 2017. Il n'aurait pas pu exister sans la SSR.

SOPHIE MARENNE

Le 4 mars, nous nous prononçons sur l'initiative *No Billag* et, à travers elle, sur le sort d'un secteur artistique florissant: le cinéma d'animation. Sans la SSR, la survie des auteurs, réalisateurs et techniciens suisses est compromise. L'audiovisuel public est une source de financement mais aussi un allié solide pour le milieu dans sa quête de diffusion et dans ses négociations de coproduction à l'étranger. A côté des faillites, on pourrait assister à une fuite des cerveaux vers des pays où le cinéma d'animation est davantage soutenu par les autorités.

Face à cette menace, le GSFA (Groupement Suisse du film d'animation) a invité les studios à réaliser de petits spots pour interpeller l'opinion publique. Pour Elie Chapuis, animateur et réalisateur chez Hélium Films, *No Billag* aurait un effet boule de neige gigantesque dont le public n'a aucun soupçon. «La SSR a investi environ un million de francs dans *Ma vie de Courgette*. Sans elle, ce film n'aurait simplement pas vu le jour. Ou alors, il n'aurait pas été suisse», affirme-t-il. Récompensé par deux Césars en 2017, *Courgette* a apporté confiance et visibilité au secteur qui se professionnalise et dont l'ambition égale à présent la qualité. **PAGE 3**

F.P.Journe limite sa production depuis 11 ans

ELSA FLORET

François-Paul Journe s'est lancé dans l'horlogerie il y a 45 ans. Sa marque 100% Geneva made fabrique par an 850 montres mécaniques compliquées et pas une de plus. Sa clientèle est composée

de collectionneurs à 70%. Indépendant, il a créé F.P.Journe n 1983 financée grâce à un collège d'investisseurs privés, qui l'accompagnent depuis le début. F.P.Journe, avec ses 150 collaborateurs dont 65 à la manufacture de Genève et 50 à Meyrin, lance

un nouveau mouvement par an. Il est présent pour la première année au SIHH avec la marque élégante by F.P.Journe. Il organise cette année la Young Talent Competition avec le soutien de la Fondation de la Haute Horlogerie. **PAGE 5**



FRANÇOIS-PAUL JOURNE. «Le marketing est inférieur à 10% du chiffre d'affaires.»

Record de passagers à Genève Aéroport

AVIATION. L'optimisation du taux de remplissage par les compagnies aériennes fait décoller le trafic passager.

MARINE HUMBERT

En 2017, plus de 17,3 millions de personnes ont arpenté les couloirs de Genève Aéroport. Soit une augmentation du trafic passager de 4,95% par rapport à 2016. Un chiffre record en nette corrélation avec la courbe des mouvements, qui, elle, s'est stabilisée de manière encore plus significative qu'en 2016. Sa croissance ne dépasse pas les 1%. Les raisons d'un soubresaut du trafic passager de Genève Aéroport se situent donc ailleurs: du côté des compagnies aériennes, qui optent pour des avions de plus grande taille, tout en optimisant le taux de remplissage de leurs vols. Pour abriter ces nouveaux mas-

todontes, l'Aile-Est de Genève-Aéroport dédiée aux gros-porteurs, bâtiment devisé à 450 millions de francs, doit être achevée d'ici à 2020. Et ce n'est pas la seule innovation à laquelle André Schneider, directeur de Genève Aéroport, a pensé pour que l'aéroport du bout du lac, déjà exigu, ne craque pas de toutes ses coutures face à l'augmentation des clients. L'été prochain, l'espace de sûreté sera étendu et doté de deux nouveaux scanners plus performants, dans le cadre du projet T1 Boosted, qui éviteront aux passagers de sortir liquide et ordinateur de leur valise. Un nouveau terminal pour les vols intercontinentaux verra également le jour en 2020. **PAGE 4**

L'économie vaudoise voit l'avenir radieux

STATISTIQUE. Selon le Crea, le canton de Vaud devrait connaître une accélération de l'ordre de 2,4%.

MATTEO IANNI

Les beaux jours sont à venir dans le canton de Vaud. C'est en tout cas ce que laisse présager les prévisions de l'Institut d'économie appliquée (Crea) de l'Université de Lausanne, publiées hier par la Banque cantonale vaudoise (BCV), l'Etat de Vaud et la CVCI. En 2018, l'économie vaudoise devrait en effet connaître une accélération de l'ordre de 2,4%. La bonne dynamique conjoncturelle dont bénéficie le canton de Vaud s'observe aussi dans les indicateurs de l'activité des branches, explique le communiqué. Comme la Suisse dans son ensemble, l'économie vaudoise semble en passe de surpasser le choc monétaire qui avait suivi l'abandon du cours plancher

EUR/CHF en janvier 2015. «La conjoncture vaudoise s'améliore, et cela en raison de plusieurs facteurs, par exemple l'appréciation de l'euro face au franc ou des consommateurs plus confiants, commente Jean-Pascal Baechler, responsable de l'Observatoire BCV de l'économie vaudoise. De plus, l'amélioration du contexte international et l'embellie du secteur tertiaire contribuent à l'optimisme des prévisions.» La chimie et la pharma ainsi que l'industrie des machines devraient conserver, comme l'an dernier, une croissance de plus de 2% cette année. Moins dynamiques en 2017, les services financiers, ainsi que la construction devraient voir leur activité se développer à un rythme marqué en 2018. **PAGE 9**



BlueOrchard poursuit sa forte croissance

MICROFINANCE. La PME établie à Zurich et Genève a atteint en 2017 plus de 1,6 million de nouveaux clients.

PHILIPPE REY

L'acteur mondial au service de la microfinance, BlueOrchard, a réalisé une forte performance lors du dernier trimestre 2017 ; la croissance va continuer en 2018. BlueOrchard Microfinance Fund est devenu le plus grand fonds de microfinance en atteignant 1,3 milliard de dollars et en ayant procuré un rendement net annuel de plus de 4% en dollars.

La microfinance vise à permettre aux personnes privées de tout service bancaire dans les régions en développement d'accéder aux prestations et produits financiers. La microfinance peut constituer aussi un bon investissement. Elle prend généralement la forme d'un investissement dans le refinancement d'institutions de microfinance (IMF).

BlueOrchard, qui a des bureaux à Zurich, Genève, Luxembourg, Lima, Nairobi, Phnom Penh et Tbilissi, a réussi à se placer sur une voie de croissance durable en tant que gérant multi-asset class dans l'investissement socialement responsable. BlueOrchard démontre sa capacité d'innovation comme boutique one stop shop dans le secteur de l'impact investing.

En 2017 seulement, BlueOrchard a atteint plus de 1,6 million de nouveaux clients. Patrick Scheurle, son CEO, se montre confiant pour produire en 2018 des résultats semblables à ceux de l'an dernier. Pour sa part, Peter A. Fanconi, président du conseil d'administration, indique que les résultats de 2017 reflètent les progrès pour rendre autonomes des gens au travers des populations urbaines et rurales dans les pays émergents.

Une solide performance

BlueOrchard présente une performance qualifiée de solide et une croissance pour ses sept fonds, en développant sa base d'investisseurs existants et celle de nouveaux investisseurs. Son pipeline d'investissements est jugé fort. Elle dispose d'une équipe qualifiée et expérimentée à travers ses sept bureaux. BlueOrchard emploie au total 80 personnes, dont 25 environ en Suisse.

SAUDI ARAMCO: UBS écartée de l'introduction en Bourse du géant pétrolier saoudien

Le groupe bancaire UBS n'aurait pas été retenu pour un rôle de premier plan dans le cadre de l'introduction en Bourse (IPO) prévue du géant pétrolier Aramco, vraisemblablement une des plus importantes jamais réalisées. Cinq sources proches des milieux financiers ont confié à l'agence Reuters que cette mise à l'écart serait due au fait que le numéro un bancaire helvétique n'a pas accordé de prêt au colosse saoudien au cours des quinze dernières années. Sollicitée hier par AWP, la banque aux trois clés n'a pas souhaité commenter l'information. Selon des sources proches du dossier, UBS et Bank of America Merrill Lynch n'ont pas été invitées aux pourparlers qui se tiendront ces prochaines semaines en Arabie saoudite - et auxquels devraient participer leurs principaux concurrents, notamment Citi, Goldman Sachs et Deutsche Bank - afin de déterminer qui décrochera le mandat de coordination de l'IPO. L'américain JP Morgan et le britannique HSBC, respectivement premier et sixième pourvoyeurs de fonds à Aramco, ont déjà décroché des mandats de conseil, alors que Citi figure en troisième position (*lire aussi en page 15*). — (awp)



PATRICK SCHEURLE. Plus de 35 millions de micro-entrepreneurs ont été soutenus.

A ce jour, BlueOrchard a déployé 4,7 milliard de dollars dans 70 pays émergents et frontière, en tendant la perche ainsi à plus de 35 millions de personnes pour les aider à sortir de la pauvreté et pour résister aux effets du changement climatique. BlueOrchard concentre son activité à destination des micro-entrepreneurs, sous forme de prêts ou de prises de participation dans le capital des institutions de microfinance. Ses objectifs sont de contribuer à l'autonomie des personnes défavorisées, de soutenir l'esprit d'entreprise des plus pauvres et de développer des investissements commerciaux dans la microfinance.

Important mandat de KfW

En 2017, BlueOrchard a pris la responsabilité du prestigieux fonds d'investissement InsuResilience qui a été mis en place par KfW, la banque allemande de développement, une institution de droit public, sur mandat du Ministère allemand de la coopération et du développement économiques. En combinant des investissements de private equity et de dette privée avec une assistance technique pour développer des solutions d'assurance relatives au climat qui sont dévolues aux personnes pauvres et vulnérables.

BlueOrchard a également été désignée pour prendre en charge le fonds Enabling Microfinance Fund (EMF), qui est ouvert (open end fund) et a été établi au Liechtenstein.

La Suisse a les moyens de devenir le pôle de l'impact investing compte tenu des capitaux qui y existent. Bien entendu, attirer des investisseurs suppose la capacité de générer des rendements suffisamment intéressants.

Les tergiversations au sujet des lois nuisent à Sequoia

RÉGLEMENTATION. La plateforme est prête pour accueillir les gestionnaires qui devront faire face à un nouveau cadre.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le gestionnaire indépendant genevois Sequoia Asset Management a créé une plateforme anticipant les évolutions réglementaires en vigueur en Europe et à venir en Suisse. Cette structure vise à permettre à d'autres gestionnaires de fortune de se mettre en conformité avec les nouvelles exigences en ayant recours aux ressources de Sequoia AM. Elle offrirait ainsi une alternative à la mise en place d'une structure et d'une équipe à l'interne, très coûteuse, et à l'affiliation à des banques. La lenteur actuelle du processus législatif en Suisse donne cependant raison à ceux qui ne veulent rien précipiter, et encore moins anticiper. Le fondateur de Sequoia AM Pierre-Noël Formigé nous parle d'une véritable période de blocage, qui empêche d'aller de l'avant.

Vous affichez une volonté d'anticiper sur les évolutions réglementaires futures, ce qui signifie que vous vous êtes plutôt aligné sur MiFID II. Quid de la LSFIn?

C'est une grande source de frustrations que la Suisse n'arrive pas à se positionner dans un environnement en mutation constante. Un temps d'attente d'un ou deux

QUANT À MIFID, NOUS AVONS PRIS LE TAUREAU PAR LES CORNES ASSEZ TÔT.

ans est acceptable, mais ce dossier est déjà bloqué depuis trois ans. Pendant cette période, nous sommes en train de perdre des avantages concurrentiels face à l'étranger.

Quant à MiFID, nous avons pris le taureau par les cornes assez tôt, en commençant à changer les



PIERRE-NOËL FORMIGÉ. Le fondateur de Sequoia AM souligne que les gestionnaires suisses n'ont même pas la réciprocité.

structures en 2011 déjà, ce qui a débouché en 2014 sur l'obtention de l'autorisation Finma de gérer des placements collectifs conformément à la LPCC. Nous avons vu passer les différents textes - il n'y avait pas beaucoup de différences entre la LSFIn et MiFID II. Pourquoi dès lors ne pas faire passer la loi, et trouver ensuite des angles concurrentiels? C'est surtout au niveau des politiques et des groupes de pressions qu'il y a des tergiversations.

Qui en sont les principaux concernés?

Les grandes banques sont en fait assez peu touchées par ce genre de changements. Elles ont de toute façon les moyens et un positionnement global pour mettre en place les structures nécessaires avant l'entrée en vigueur d'une nouvelle réglementation. Ce sont surtout les banques privées et les gestionnaires indépendants qui se trouvent bloqués par le manque de législation. Il faut enfin aller de l'avant, prendre une

décision! Dans la situation actuelle, nous ne pouvons rien faire. Nos concurrents à l'étranger ont plus de possibilités que nous.

Dans quel sens?

Les gérants indépendants du monde entier peuvent venir déposer des fonds en Suisse, et les gérer depuis leur pays d'origine. Pourquoi les gérants suisses n'ont-ils pas droit à la réciprocité?

L'année 2017 a été consacrée aux réflexions face au blocage

Le fait que quel que soit le scénario, vous serez en avance sur l'évolution, ne devrait-il pas être du pain béni pour vous?

C'est ce que j'imaginai, oui! Cela correspond aussi à ce que j'avais ressenti il y a quelques années au sein du marché: nous étions les premiers à être prêts, et il y avait une demande d'autres gestionnaires pour se greffer sur le système. Mais le législateur continue de repousser l'échéance, et ces retards-là nous coûtent très cher! Ils donnent raison à ceux qui estiment être les meilleurs en n'ayant strictement rien fait jusqu'ici. Nous ne sommes donc pas du tout récompensés pour le fait d'avoir anticipé. Tout le monde apprend un peu sur le tas. Lorsque nous souhaitons introduire en Suisse des stratégies appliquées à l'étranger, même le régulateur apprend sur nous.

Ce blocage a-t-il aussi marqué l'année 2017?

L'année 2017 était celle d'une remise en question. Avons-nous bien fait de prendre les devants? Faut-il s'acharner, continuer dans la même stratégie, ou changer de cap? Lorsque vous lancez ce genre de réflexions, vous ne faites pas grand-chose d'autre. Je répète, l'attentisme dans le système est très dommageable.

L'autorégulation des gestionnaires de fortune devrait pourtant être revue elle aussi?

Oui, cela est prévu dans le cadre de la LSFIn et la LEFin (Loi sur les établissements financiers). La Finma devrait superviser les organismes d'autorégulation (OAR), mais le régime prévu manque de clarté. Il est possible que par manque de moyens, la Finma se décharge sur les OAR pour la surveillance. Le Brexit n'aide pas non plus, en dessinant un nouvel horizon libéral par une association potentielle au Royaume-Uni. Le fait d'être tiraillé entre deux mondes est une problématique que je comprends complètement, mais il faut passer à l'action maintenant. Nous ne pouvons pas attendre sur des Britanniques lâchés même par les Etats-Unis, sans vraie stratégie, qui cherchent plutôt à obtenir les conditions les moins mauvaises pour le Brexit. La Suisse devrait au contraire se montrer plus active, présenter les choses: nous sommes d'accord de participer à ce traité, mais avec des contreparties bien définies. Le rôle de la Suisse serait notamment de défendre le modèle selon lequel devrait être géré l'Europe, avec un respect des régions. Mais elle reste à l'arrière-plan.

La nouvelle régulation provoquera-t-elle tout de même une consolidation au sein des gestionnaires?

Si les règles, une fois fixées, vont dans le sens de MiFID II, les gestionnaires n'auront plus d'autre choix que de fusionner, ou de rejoindre une banque, ou de devenir Advisor. Autrement dit, dans ces derniers rôles, ils ne pourront plus gérer. Par rapport à ces options et celle de mettre sur pied sa propre structure (personnel, bureau, IT, licences, assurances, etc.), qui ferait fondre les revenus, le recours à une plateforme comme la nôtre offre un bon compromis. — (CA)

Nous sommes mal défendus, mal protégés, car nos politiciens ont trop peur de faire des vagues.

L'eurocompatibilité de la LSFIn pour obtenir le passeport européen sera-t-elle assurée?

J'ose espérer que le législateur se soit assuré de cette compatibilité en amont. Si cela n'était pas le cas, si le passeport européen devait être refusé, ce serait encore un aveu de médiocrité. Cela renvoie aussi à un sujet encore plus grand, l'intégration de la Suisse dans l'Europe.

Quelle est votre position?

Ce qui m'inquiète le plus, c'est que je ne sais pas où la Suisse veut aller dans ce dossier. Si elle choisit de ne pas s'adapter, il faut alors trouver les avantages concurrentiels, ainsi que des relais qui soutiennent cette stratégie. Si ces deux conditions ne sont pas remplies, à quoi bon alors de se mettre à dos l'Europe une fois de plus? Le plus important, c'est qu'il faut choisir, travailler sur un pied d'égalité (level playing field), ou refuser de s'adapter. Il n'est pas possible de trouver une solution entre ces deux options. ■

Les personnes qui créent de la valeur contraintes à partir



Le fondateur de Sequoia AM Pierre-Noël Formigé a répondu à notre questionnaire en ligne, avec une proposition de réforme du système fiscal. Le mode de fonctionnement qu'il propose représenterait une simplification, et éliminerait notamment l'impôt sur la fortune. Il devrait s'appuyer sur deux piliers, la TVA (à 10%) et un impôt sur le bénéfice à taux unique (15% maximum). Cela vise à «éliminer toutes les tracasseries et formalités administratives, avec une optimisation indéniable des revenus pour l'Etat et le contribuable. Je me sens totalement asphyxié par les autorités et leur administration galopante. Il faut simplifier le système au maximum, et tout le monde en profitera.» Car selon lui, c'est le fardeau administratif

qui est encore plus contre-productif que la charge fiscale, et qui «fait perdre de la compétitivité indispensable à la Suisse».

L'autre élément pénalisant fortement la Suisse, c'est l'impôt sur la fortune. «Il est extrêmement dommageable pour l'entrepreneur suisse, il force tout simplement la personne qui crée de la valeur en Suisse à quitter le pays en pleine ascension», insiste Pierre-Noël Formigé. Il plaide aussi pour une attitude pragmatique et une certaine souplesse de la part des autorités: «il faut simplement laisser faire les entrepreneurs, en les accompagnant avec un cadre juridique, administratif et fiscal simple et léger.

Les résultats suivront d'eux-mêmes, comme par enchantement. Arrêtons de faire des subventions, des aides et des structures rigides initiées par des gens qui n'ont jamais rien entrepris, qui veulent réguler à outrance et donner des leçons à tout le monde. — (CA)