

Le prix du brut renforce l'opérationnel

FRET MARITIME. Les experts du Marine Money Geneva Forum expliquent que les gains se font en termes de volume.

L'industrie du fret maritime profite actuellement de cours du brut remarquablement bas, pour lesquels les experts réunis hier à Genève pour le Marine Money Geneva Forum n'anticipent pas de rebond sensible à court voire moyen terme. Armateurs et propriétaires de navires bénéficient en effet indirectement de frais opérationnels allégés par de moindres coûts des carburants. «La baisse des prix est répercutée sur les clients finaux. Les gains pour les transporteurs s'expriment avant tout en termes de volumes, la demande étant dopée par des tarifs plus attractifs», relève pour AWP Jean-Matthieu Sternberg, conseiller chez Pira Energy. «L'Agence internationale de l'énergie (AIE) table pour la fin de l'année sur une offre toujours excédentaire par rapport à la demande», illustre Rouben Indjikian, professeur en négoce de matières premières à la Webster University. Le marché reste marqué d'une part par l'abandon l'an dernier par l'Arabie Saoudite de son rôle de garant des prix, sur fond de pertes de parts de marché. D'autre part, les Etats-Unis se sont octroyés la place de premier producteur de brut au monde, grâce à l'exploitation non-conventionnelle de leurs ressources. De nouveaux acteurs se profilent en outre comme de sérieux concurrents dans un avenir proche. «Les investissements massifs au Canada laissent augurer de nouveaux flux importants, qui s'écouleront nécessairement sur le marché», indique Giacomo Luciani, professeur au Graduate Institut de Genève.

De nombreux obstacles entravent de plus la réduction de l'offre. «Rosneft par exemple a conclu de nombreux contrats prépayés en Chine et doit en conséquence extraire et exporter les volumes commandés afin d'honorer ses engagements», a exposé M. Luciani. S'il reste difficile d'évaluer l'évolution des prix à plus longue échéance, nombre d'acteurs ont tendance à accélérer à court terme leur distribution en période de prix faibles, afin de s'assurer des revenus constants. D'autres enjeux de taille se profilent en revanche pour l'industrie du transport maritime des matières premières, prévient Stéphane Graber, secrétaire général de la Swiss Trading and Shipping Association (STSA). Sur le front des réglementations notamment, les normes négociées ou adoptées en Europe comme en Suisse tendent à décourager les banques de s'engager dans un segment toujours plus exigeant. «Les autorités suisses se montrent toutefois très pragmatiques dans leur approche de la question», assure Stéphane Graber. Des pressions s'exercent par ailleurs, comme sur l'ensemble de la chaîne de production et de distribution des matières premières, pour une transparence accrue et un impact moindre sur l'environnement. ■

Les difficultés à générer les rendements

OCDE/EY. Une prolongation de la période de taux bas ou négatifs oblige les assureurs-vie à revoir à la baisse les garanties offertes aux clients.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les préoccupations exprimées par les assureurs sont enfin partagées par d'autres entreprises et instances. Elles sont particulièrement bien mises en évidence par le dernier rapport sur les perspectives économiques de l'OCDE. Il constate que «l'environnement de taux bas actuel génère des risques significatifs pour la viabilité financière à long terme des fonds de pension et compagnies d'assurances.» Tout particulièrement pour tout ce qui touche au secteur vie, au sujet duquel son secrétaire général Angel Gurría fait apparaître une véritable quadrature du cercle pour générer les ressources permettant de répondre au défi de la longévité des populations: «ces assureurs doivent améliorer l'allocation globale de leurs ressources en privilégiant les investissements les plus productifs, mais sans prendre des risques excessifs.» Mais après avoir posé ce dilemme, l'OCDE semble plutôt privilégier le deuxième aspect. Elle s'inquiète des mouvements de réallocation vers des tranches générant plus de rendement, mais dont les risques ne sont pas valorisés correctement de son point de vue. Plus précisément, la ten-

dance actuelle de rembourser des liquidités aux détenteurs de titres par le biais de dividendes et rachats d'actions augmentant le rendement à court terme comporte le risque que le capital ne soit pas réinvesti dans des activités plus productives. Il se retrouverait alors dans des instruments spéculatifs à effet de levier, des obligations à haut rendement, du capital-investissement, des produits complexes à faible liquidité ou encore des matières premières, donc des segments jugés plus risqués. Plutôt que de revoir à la baisse les exigences liées à Solvency II ou SST pour laisser un peu plus de flexibilité aux compagnies concernant les placements dans des segments plus risqués (la «chasse aux rendements» ne ferait qu'accroître le risque d'insolvabilité), l'OCDE préconise donc que les garanties associées à ces instruments deviennent moins généreuses. Aussi pour diminuer le niveau des engagements des assureurs. Et dans l'édition 2015 du baromètre des assurances EY établi en collaboration avec l'Université de Saint-Gall se livre à son tour à une interprétation des données issue des données de son sondage auprès des assureurs soulignant les problèmes actuels du secteur. Les



ANDREW GALLACHER. Assureurs plus fortement exposés aux chocs selon le partenaire d'EY.

paramètres fixés par les banques centrales et les poussées réglementaires s'alignant sur les modèles bancaires sont en train de provoquer des adaptations, voire des remises en cause profondes au sein des assureurs. Cette fois, ce sont les taux bas qui ont eu le plus d'impact sur la marche des affaires, mais les défis réglementaires se placent toujours tout en haut de l'agenda des quinze représentants du secteur sondés. Car la réglementation a une nouvelle fois provoqué une hausse des coûts aux yeux de 93% des répondants, près de deux tiers la jugeant même forte. Les craintes concernant les nouveaux projets se focalisent sur la LSFIn (les assureurs souhaitent être exemptés du champ d'application) et la révision partielle de l'ordonnance sur la surveillance

apportant l'équivalence reconnue au niveau européen concernant le régime de solvabilité. Pour y faire face et rester concurrentielles, deux tiers des compagnies cherchent à réaliser des économies de coûts de l'ordre de 10 à 30%. La piste la plus concrète qui se dégage du baromètre est celle d'une délocalisation des services informatiques. Des partenariats avec des entreprises spécialisées, voire des collaborations avec d'autres compagnies d'assurances dans ce domaine sont aussi évalués. Quant aux mesures prises pour générer le rendement permettant de tenir les engagements, les points de vue ne diffèrent pas fortement de ceux de l'OCDE: «l'accroissement des risques est une conséquence directe des taux bas. Investir davantage dans les actions, les obligations d'entreprises à haut rendement ou l'immobilier augmente le danger d'être plus fortement affecté par un effondrement de ces marchés», selon le responsable conseil en assurance d'EY Andrew Gallacher. Certaines entreprises risquent même de prendre des mesures radicales et de se retirer de tout ou partie du segment vie (assurances, mais aussi vie collective et assurance obligatoire des soins) si cette situation perdure au-delà

d'un ou deux ans, selon Hans-Jürgen Wolter, le responsable actuariat Suisse d'EY. Ce qui accentuerait encore le déséquilibre constaté entre la demande des clients dans le domaine de l'assurance-vie s'orientant toujours vers des produits d'épargne bénéficiant d'une garantie (le risque pur est en diminution), et le fait que ceux-ci ne soient pas rentables pour les assureurs dans le contexte de taux actuel, les prestataires cherchant donc à limiter les nouveaux contrats de ce type. Deux tiers des répondants ont en tout cas indiqué s'attendre à de nouvelles restructurations de portefeuilles au sein du secteur. La situation en Suisse est si difficile que le marché, déjà très fortement consolidé, est jugé peu attrayant pour de nouveaux concurrents étrangers du côté vie, la réglementation représentant un obstacle supplémentaire. En revanche, le segment non-vie pourrait se voir plus fortement exposé à une concurrence étrangère passant par des portails en ligne, tandis que les assureurs suisses ont manifestement un besoin de rattrapage en termes de numérisation et exploitation de grands volumes de données (big data), même par rapport à leurs propres objectifs à cinq ans. ■

L'accent sur le corporate finance comme axe de développement

BCGE. La Banque cantonale renforce toujours plus son offre. Avec des marques différenciées et un rayonnement élargi.

MARJORIE THÉRY

La clientèle entreprise représente 54% du chiffre d'affaires de la BCGE. Une proportion assez stable ces dernières années d'après Blaise Goetschin, CEO de la banque, mais qui tend à être développée avec une offre de services qui s'est particulièrement enrichie ces dernières années. Le dernier exemple en date étant l'acquisition de la société de conseil Dimension le mois dernier (*L'Agefi du 27 mai*). La première acquisition de la banque depuis 19 ans.

L'engagement financier de la BCGE se monte à près de 14 milliards de francs pour les affaires liées à la clientèle entreprise. Contrairement au segment du retail banking, où l'activité reste déployée de manière très locale, la clientèle entreprise permet un rayonnement plus large sur le territoire. Avec une ouverture des frontières à la fois cantonales, mais aussi nationales, puisque la BCGE est présente en France sur ce segment depuis plus de 20 ans. La banque avait choisi d'aborder ce thème du corporate finance hier à Genève, pour faire le point sur les récentes évolutions. Peut être aussi pour montrer sa considération envers les entreprises, malmenées par le franc fort ces derniers mois?

La directrice de Capital Transmission, Virginie Fuveau, estime

toutefois que «le choc est passé». Cette filiale détenue à 100% par la BCGE, est spécialisée dans le private equity. Plus de cinq mois après l'abandon du taux plancher, la visibilité des entreprises s'est améliorée et les anticipations sont plus optimistes pour la fin de l'année. La structure créée en 2008 a fait sa première sortie en février dernier. Sans articuler un chiffre précis, Virginie Fuveau indique que l'opération a engendré un retour de 1,5 à 2,5 fois les sommes engagées. Dans le cas présent, il s'agissait d'un financement en equity et dette mezzanine de quatre millions de francs

pour la société Selection Systems. Capital Transmission dispose de 50 millions (capitaux propres de la banque) et 25 sont investis à travers 8 entreprises. L'objectif étant de financer l'expansion des entreprises à long terme et/ou leur transmission. Blaise Goetschin, a aussi souligné l'avantage de l'offre de corporate finance avec plusieurs modules, comme avec l'intégration de Dimension, qui a accompagné 170 transmissions d'entreprises depuis 1994. Blaise Goetschin expliquait lors de l'acquisition que le marché des PME est très «compartmenté». Bien sûr, il y a

grandes entreprises de conseil ou de grandes fiduciaires qui sont très actives pour les entreprises de taille supérieure et/ou à l'international. Mais pour les PME le marché reste constitué d'acteurs très régionaux et très segmentés. La BCGE souhaite devenir un acteur suprarégional et national avec cette acquisition. Enfin, le département marchés financiers et trésorerie de la banque assure la gestion de liquidités, taux, change, marchés listés et métaux précieux, et regroupe 16 collaborateurs. Il procède aussi à des augmentations de capitaux et à des emprunts. ■

Genève: croissance inférieure à celle de la Suisse

Pour la première fois depuis deux ans, la croissance de l'économie genevoise va être inférieure à celle de la Suisse, selon les prévisions de la Banque cantonale de Genève (BCGE), publiées hier. Les variables financières sont la cause principale de ce ralentissement plus marqué. La BCGE prévoit 0,7% de croissance du PIB cantonal cette année contre 0,9% pour la Suisse dans son ensemble. Cet écart s'accroît encore l'année prochaine, avec 0,8% seulement de croissance à Genève contre 1,3% en Suisse. Le chômage genevois devrait également être supérieur à la moyenne suisse, de 5,4% en 2015 dans le canton (3,4% en Suisse), avec une hausse à 5,9% en 2016 (3,7% en Suisse), selon la BCGE. Ces prévisions sont réalisées sur la base d'un taux de change euro/franc sur trois mois à 1,04 et dans 12 mois à 1,10, stable à ce niveau dans 18 mois. «Genève souffre davantage que la Suisse dans son ensemble en raison de l'importance des variables financières dans

l'économie du canton», a expliqué l'économiste en chef de la BCGE Valérie Lemaigre. Genève souffre à la fois du choc des taux de change depuis le 15 janvier et des taux d'intérêt négatifs, deux facteurs qui effacent l'avantage que le canton avait auparavant par rapport à la Suisse. Les secteurs les plus exposés, commerce, tourisme et finance ont déjà souffert au premier trimestre, avec une croissance négative dans le canton (-0,2%). L'appréciation du dollar, qui devrait encore progresser de quelque 5% par rapport au franc dans les 12 prochains mois, et la volatilité des changes, engendrent un ralentissement du cycle des exportations mondiales, a souligné Mme Lemaigre. Elle ne prévoit toutefois pas de récession cette année, dans la mesure où le choc subi depuis l'abandon du taux plancher par la Banque nationale suisse (BNS) «est temporaire» et que les consommateurs bénéficient de baisses de prix et des taux d'intérêt bas. — (ats)

GLENCORE: concession minière en RDC

Mutanda, une société contrôlée par Glencore et le groupe Fleurette en République Démocratique du Congo (RDC), vient d'acquiescer une concession dont la société d'Etat Gecamines était actionnaire minoritaire, le reste étant contrôlé par le groupe Dino Steel International (Basano). Une source proche du dossier affirme que le montant de la transaction est inférieur à 50 millions de dollars. Le porte-parole de Glencore, Charles Watenphul, confirme l'existence de la transaction — (NJJN)

BLUEORCHARD: Boris Collardi élu au conseil d'administration

Le spécialiste genevois de la microfinance dans les pays de croissance rajeunit et restructure son équipe dirigeante. Le président exécutif du groupe Julius Bär Boris Collardi a nouvellement été élu au conseil d'administration hier suite à l'assemblée générale, qui avait aussi annoncé que les actifs sous conseil et gestion ont quasiment doublé durant l'exercice 2014, l'année en cours étant jugée prometteuse. Le président exécutif actuel de BlueOrchard Peter Fanconi prendra la présidence du conseil d'administration à partir du début de l'année prochaine, succédant ainsi à Ernst Brugger, qui apportera ses connaissances dès lors en tant que membre de cet organe. Travaillant pour BlueOrchard depuis des années, Patrick Scheurle prendra le relais de Peter Fanconi à la présidence exécutive. L'équipe dirigeante du côté opérationnel comprend également Maria Teresa Zappia (investissements), Chuck Olson (crédits) et Frédéric Berner (risques).