

SUISSE

Le risque qui pénalise les changes

GENÈVE. *La loi sur le blanchiment (LBA) complique les relations entre bureaux de changes et fournisseurs de liquidités.*

ELISE JACQUERSON

Une partie des bureaux de change genevois pourraient-ils être bientôt contraints de cesser leur activité faute de fournisseurs? Le collectif, qui rassemble quinze officines de la place et qui a alerté les médias lundi sur sa situation après que HSBC a décidé de mettre fin à leur relation, refuse de l'envisager. Toutefois, les candidats à la livraison (et à l'achat) de devises sont rares. La plupart des banques ne sont pas intéressées, UBS ne fournit que les bureaux de change Migros. Ne reste alors plus que les ban-

ques cantonales et quelques autres banques commerciales. Deux raisons expliquent cette situation quelque peu étonnante au sein d'un centre financier tel que Genève. La première est que les banques souhaitent se prémunir contre le risque de blanchiment. Dans le cas de HSBC, les pressions américaines pourraient être à l'origine de la décision. Un scénario plausible étant donné la position des Etats-Unis exhortant le monde à stopper le flux d'argent illégal. Mais dans quelle mesure ce risque est-il réel dans les bureaux de change en Suisse et à Genève?

Norberto Birchler, directeur de l'Association Romande des Intermédiaires Financiers (ARIF), organisme d'autorégulation reconnu (OAR) qui compte à ce jour vingt bureaux de change en Suisse romande parmi ses membres dont quatorze à Genève, réfute cet argument. «Toutes les officines en Suisse sont surveillées. Elles sont affiliées soit à l'ARIF, soit auprès d'un OAR reconnu ou directement auprès de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma). Une déclaration doit être fournie par l'intermédiaire concernant son respect de la réglementation en

vigueur. En outre, un réviseur LBA (Loi fédérale sur le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme dans le secteur financier) passe dans les bureaux de change afin de voir si cette déclaration correspond à la réalité et remet un rapport à la RIF. Si un membre ne respecte pas les normes imposées par la LBA, il peut être sanctionné, la sanction pouvant aller jusqu'à l'exclusion. Ce qui signifie l'interdiction d'exercer».

Mais comment lutter contre le blanchiment dans les officines? De quels instruments disposent les géants des bureaux pour repérer d'éventuelles fraudes? «Tout d'abord, les agents sont tenus de documenter toute transaction à partir d'un montant de 5.000 francs suisses. Une copie de la carte d'identité est exigée ainsi que l'adresse du client et la provenance de l'argent. Des clarifications complémentaires doivent être effectuées pour un montant de 100.000 francs et plus. De plus, nos membres sont formés par nos soins durant une journée (formation de base) puis une demi-journée tous les deux ans, précise Norberto Birchler. Ils sont donc en mesure de faire un premier tri.»

En 2009, le Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent, au sein de la Fedpol, a enregistré un record avec un total de 896 communications sur les transactions suspectes: 90% ont fini au parquet. Or, si les deux tiers provenaient des banques, une seule émanait d'un bureau de change. «Le problème est que contrairement aux banques, la relation des bureaux de change avec leur client est souvent unique, explique le directeur de l'ARIF. Il est impossible de bloquer les fonds. Or, c'est l'une des mesures liées à la communication de soupçon de blanchiment». La lutte contre le blanchiment dans les bureaux de

LUKB: Mark Bachmann nouveau président du conseil
Fritz Studer, président du conseil d'administration de la Banque cantonale de Lucerne (LUKB/BCL), démissionne à la prochaine assemblée générale du 25 mai 2011, a indiqué la banque. Après 28 ans à ce poste, il devrait être remplacé par l'actuel vice-président, Mark Bachmann, a poursuivi l'institut, coté à la Bourse suisse. L'entrepreneur Mark Bachmann (né en 1963), propriétaire et directeur d'une société pour les fenêtres et les façades, AB Gruppe à Hochdorf, a été élu à l'HSG de Saint-Gall et a été nommé au conseil d'administration de la LUKB en 2005.

PWC SUISSE: changement à la tête du bureau de Saint-Gall
PricewaterhouseCoopers (PwC) Suisse, cabinet d'audit et de conseil pour les entreprises, a nommé le 1^{er} janvier 2011 Beat Immanuel à la tête de son bureau de St-Gall. L'ancien responsable, Bruno Räss, se consacre désormais à de nouveaux défis au sein de PwC, en complément de ses mandats clients, à indiqué le cabinet dans un communiqué de presse publié mardi. Beat Immanuel est entré chez PwC en 1991 et a été nommé associé en 2006.

INVESTMEDIA: Xpress Trade remplacée par une nouvelle Newsletter

La newsletter d'informations boursières «XPress Trade» publiée par l'entreprise thalviolise InvestMedia sur mandat de la Deutsche Bank, est supprimée. Elle sera remplacée dès la mi-janvier 2011 par une nouvelle newsletter, dans le cadre de la collaboration avec un nouveau partenaire média. La nouvelle newsletter se concentrera chaque jour sur un thème particulier des domaines actions, monétaires ou matières premières et procédera à une analyse technique de celui-ci, elle-même intégrée dans un compte-rendu avant-bourse le plus complet possible.

AGENDA

JEUDI 6 JANVIER
OF5: indice des prix à la consommation CPI décembre

VENDREDI 7 JANVIER
Seco: défilage décembre 2010

LUNDI 10 JANVIER
AES: congrès de l'électricité 2011, Berne, Suisse le 11

MARDI 11 JANVIER
Sika: chiffre d'affaires 2010
AFF/BNS: emprunt Confédération (annonce)
Médias suisses: congrès Trois Fois 2011, Zurich

MERCREDI 12 JANVIER
Bosard Holding: chiffre d'affaires 2010
Barry Callebaut: chiffre d'affaires Q1
Ascom: CP «Objectifs 2011 à 2013», Zurich
AFF/BNS: emprunt Confédération (résultat)
Flughafen Zürich: statistiques décembre
Schaffner: AG

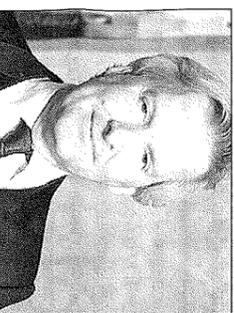
JEUDI 13 JANVIER
Association des Banquiers Privés Suisses: CP annuelle, Berne

La rentabilité aléatoire des fonds en viager

TURQUOISE FINANCES.

La société de gestion de fortune genevoise propose l'acquisition de biens immobiliers en viager occupé.

ANNE RÉTHORET



MICHEL JACQUES PETIT. Directeur général de Turquoise Finances à Genève depuis plus de onze ans.

Turquoise Finances à Genève a lancé le premier fonds immobilier en viager européen au mois de décembre dernier. Le viager est un mode particulier de vente des biens immobiliers, qui consiste à transformer tout, ou une partie du prix de vente d'un objet, en rente annuelle et viagère en faveur du vendeur. Dès signature du contrat, le bien immobilier appartient à l'acheteur et le vendeur conserve le droit d'usage de l'habitation. Un bien immobilier est vendu sous cette forme pour un prix décoté de 30% par rapport au marché et reste occupé par le cédant, qui perçoit une somme initiale (un bouquet), déduit des 70% restants, plus une rente jusqu'à son décès. Il devient ainsi créditrentier.

Selon le directeur de Turquoise Finances à Genève, l'âge minimum (entre 75 et 82 ans) et l'espérance de vie du créancier sont les éléments fondamentaux du business plan. Ils déterminent notamment le niveau de la rente, en fonction de l'âge et du nombre de personnes vivant sous un même toit. «Dans le cadre des fonds privés que nous gérons, les plus values ont atteint jusqu'à 14% par an. En passant à une SICAV-SIF, Turquoise Finances prévoit une plus value supérieure notamment par l'accroissement du nombre de biens», précise Michel Jacques Petit, directeur de Turquoise Finances à Genève depuis onze ans.

«Dans le cas de la mutualisation, les premières années sont consacrées à la revente rapide des biens libérés, la valeur vénale hors revalorisation récupérée étant su-

périeure au montant débloqué, les investisseurs bénéficieront d'une croissance soutenue», ajoute-t-il. Le fonds est destiné aux investisseurs institutionnels et géré par Turquoise Finances au Luxembourg. A l'heure actuelle, il consiste uniquement de biens immobiliers situés en France (Paris et Côte d'Azur).

Des discussions sur la création d'un fonds constitué de biens suisses ont également été entamées. Selon Pierre Parodi, membre du Conseil du Groupement Suisse des Conseils en Gestions Indépendants (GSCGI), une telle opération serait très risquée en Suisse, surtout à Genève, où dans le canton de Vaud, Principalement, en raison de l'inflation des prix sur les biens résidentiels en PPE ou en habitat unique. «La demande exercée sur ces biens est si forte qu'ils sont devenus très fragiles», ajoute-t-il.

Jacques R Meyer, ex-directeur général de la BCV, aujourd'hui consultant au sein du réseau de conseillers d'Adiantus, partage lui aussi un certain scepticisme. Les tables de mortalité sont recalculées régulièrement. C'est un élément variable très important, en vue de la progression constante de l'espérance de vie. De plus, il suffit qu'un petit crash immobilier ait lieu pour que les biens subissent rapidement une énorme décade». Selon lui, la seule plus value apportée par ces fonds vient d'une éventuelle augmentation de la valeur des biens immobiliers

et de la réalisation de la décote de 30% opérée avant l'achat. Pour Michel Jacques Petit, «la plus-value se fait au moment de la vente d'un immeuble. A chaque libération d'un bien, minimum deux nouveaux objets sont acquis, afin de répartir les risques». Les dividendes sont donc versés en fonction de la liquidité du fonds. Il affirme par ailleurs que son business plan a été pensé pour braver n'importe quel scénario catastrophe sur vingt ans. Nous calculons les rentes à vie sur le prix d'achat. Le géant est notamment convaincu que l'immobilier résidentiel n'est pas directement corrélié aux marchés boursiers. Une opinion qui selon Jacques R Meyer est ouverte au débat.

Le directeur de Turquoise Finances insiste aussi sur le fait que le créditrentier bénéficie d'avantages fiscaux, comme dans la plupart des fonds immobiliers. «Bien que toutes les ventes sont déclarées au fisc, il n'y a donc pas de fraude possible, même en cas de succession», ajoute-t-il.

En ce qui concerne la mutualisation du risque, «la base du concept ce sont les tables statistiques qui ne sont valables que sur les grands nombres et ne s'appliquent pas au niveau de l'unité. C'est pourquoi un parc immobilier qui va compter entre 180 et 400 viagers occupés, entraînera une répartition du risque liée à l'âge du temps», continue Michel Jacques Petit. Le conseiller d'Adiantus estime toutefois que ce type de stratégie manque de diversification pour un porteur de part qui serait majoritairement investi dans ce type de véhicule de placement.

«Enfin, il serait aussi très intéressant de comprendre le business plan notamment sur l'aspect de l'évaluation des actifs et du calcul de la VNI». Un sentiment renforcé par une distribution des dividendes quelque peu aléatoire, qui dépend fortement des apports en liquidités. ■

change se fait donc à partir d'éléments subjectifs. L'agent doit être assez perspicace.

Une toute autre explication, que celle du blanchiment d'argent, serait que certaines banques auraient intérêt à voir les bureaux de change disparaître. Elles pourraient ainsi reprendre directement ce marché très lucratif dont le potentiel de clients s'élève à plus de 50.000 rien qu'avec les frontaliers. Interrogée sur ce dossier, la BCGE a indiqué qu'elle réfléchirait à la possibilité de devenir ou non le fournisseur du collectif. «Deux conditions sont très importantes pour nous: à savoir la rentabilité et le respect des normes contre le blanchiment», précise Olivier Scharrer, porte-parole-adjoint. Quant à la reprise de ce marché, il n'en est pas question, «la banque ne cherchant pas à évincer les bureaux de change».

En attendant de trouver un nouveau fournisseur, le collectif a conclu des arrangements, notamment avec la Poste. Mais cela est temporaire au vu des conditions actuelles.

«Il y a forcément une solution, déclare Roland Schneeberger, l'un des membres du collectif. Nous sommes en pourparlers avec quelques établissements. Il est probable que nous devions aller en dehors de la Suisse romande, en Suisse allemande. Pour l'heure, on bricole. Cela est très ennuyeux car cela nous préterre par rapport à la concurrence.» Ce dernier fait allusion aux bureaux de change Migros, «avantages» selon lui car fournis par UBS. «Je n'accepte pas cette situation car c'est injuste. A chaque fois que nous devons retrouver un fournisseur (lire encadré), nous devons montrer patte blanche». Le collectif a plaidé sa cause en faisant parvenir un courrier à la Comco, à Genève Place Financière ainsi qu'à l'Etat de Genève. ■

«Ce n'est pas la première fois que cette situation se produit»

Une banque –HSBC cette fois– qui rompt sa relation avec les bureaux de change genevois: ce n'est pas la première fois que cela arrive. «Il y a tout un historique, témoigne Roland Schneeberger, l'un des membres du collectif genevois, qui a travaillé durant vingt-deux ans dans ce secteur d'activité et qui vient de remettre son affaire. Nous avons connu ce même scénario à l'époque avec

ZKB: Holcim remplace Givaudan dans le portefeuille des valeurs standards suisses

La Banque cantonale de Zurich (Zürcher Kantonalbank /ZKB) remplace les actions Givaudan par les actions Holcim dans son portefeuille des valeurs standards suisses («Portfolio Schweiz Standardwerte»). La raison de cette rocade est justifiée par de meilleures données conjoncturelles enregistrées au niveau mondial. La ZKB veut de ce fait orienter son portefeuille des valeurs standards suisses dans une direction plus cyclique. L'évolution du cours de l'action Holcim en 2010 a été décevante, estime la Banque cantonale. Mais le groupe cimentier est bien positionné actuellement avec des usines plus modernes ainsi que les économies de coûts effectuées.