



PrimeEnergy
Cleantech

Bertrand Piccard
Ambassadeur de PrimeEnergy



INVESTIR DURABLEMENT EN SUISSE
AVEC NOS OBLIGATIONS **VERTES**

UN SUPPLÉMENT THÉMATIQUE DE SMART MEDIA

JUIN '23

FOCUS.

smart
media
agency

FINANCE & INVESTISSEMENTS 2023

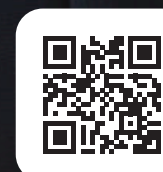


Edouard Cuendet

Le directeur de la Fondation Genève Place
Financière revient sur les nombreux défis
auxquels fait face le secteur de la finance.



En lire plus sur
focus.swiss



SUISSEDIGITAL
CONNECTE NOTRE PAYS

#LA CYBERSÉCURITÉ POUR TOUS
Faites le Security Check sous securitycheck.suissedigital.ch



Bien conseiller dans une perspective durable

Pourquoi un iceberg peut-il réserver de désagréables surprises? Parce que nous n'en voyons que 10 à 15%, tandis que le reste se dissimule sous la surface de l'eau. De la même manière, il est gênant de ne pas connaître les préférences de ses clients si l'on souhaite bien les conseiller dans une perspective durable.



En matière de conseil en placement, l'usage s'est établi depuis des années de clarifier la capacité de risque et la propension au risque des clients au début de chaque relation d'affaires. Cela permet d'identifier les opportunités et les risques liés aux activités d'investissement. C'est aussi un moyen d'éclairer les clients sur les placements adaptés – ou pas – à leur situation.

Si cette approche semble évidente, elle n'est pas pour autant la norme aujourd'hui en matière de services financiers et de durabilité. Nous entendons y remédier. Car d'une part, nous associons au développement durable les valeurs les plus diverses et nos préférences varient selon les aspects concernés. D'autre part, dans le domaine du développement durable, nous sommes confrontés à des opportunités et à des risques qui peuvent jouer un rôle plus ou moins important pour nous à titre personnel. C'est pourquoi l'ASB a introduit deux autorégulations à l'intention des banques membres.

Premièrement, les préférences des clients quant à la durabilité feront dorénavant partie intégrante de tous les entretiens de conseil en placement et en gestion de fortune. Lors de leur première rencontre avec les clients, les conseillers les interrogeront sur leurs préférences et adapteront leur offre en conséquence. Cela vaudra dès 2024 pour toutes les nouvelles ouvertures de relations d'affaires et, à partir de 2025 au plus tard, pour toutes les relations d'affaires déjà existantes au sein des banques membres de l'ASB. Nous créons ainsi la base requise pour que chaque client de ces



“ Les préférences des clients quant à la durabilité feront dorénavant partie intégrante de tous les entretiens de conseil en placement et en gestion de fortune.

– August Benz

banques dispose d'informations transparentes et claires sur la durabilité de ses placements. Et nous contribuons grandement à la prévention de l'écoblanchiment.

Deuxièmement, la question de l'efficacité énergétique devra être abordée à l'avenir lorsque des clients évoqueront le financement d'un achat immobilier ou de leur logement actuel avec les conseillers des banques membres de l'ASB. C'est l'objet de notre seconde autorégulation. En effet, l'efficacité énergétique joue un rôle important lorsqu'il s'agit de préserver à long terme la valeur d'un immeuble. Il faut donc estimer les travaux de rénovation potentiellement nécessaires. De plus, les banques membres de l'ASB informeront leurs clients sur les aides à la rénovation des bâtiments auxquelles ils pourraient prétendre, en les adressant au besoin à des services spécialisés indépendants susceptibles de leur fournir des conseils spécifiques.

En édictant ces nouvelles prescriptions minimales pour la prise en compte des critères de développement durable dans le conseil en placement et le conseil hypothécaire, nous souhaitons apporter de la valeur ajoutée à l'ensemble de la clientèle des banques membres de l'ASB tout en contribuant concrètement à la réalisation des objectifs climatiques de l'Accord de Paris. Mais la décision d'investir dans le développement durable et/ou dans l'efficacité énergétique incombe en fin de compte toujours aux clients.

Texte August Benz, vice-CEO, Association suisse des banquiers (ASB)



CONTENU.

- 04 Blockchain & Fintech
- 08 Finance durable
- 10 Interview : Edouard Cuendet
- 12 Investir dans l'immobilier
- 16 Cryptomonnaies
- 18 Les carrières dans la finance

FOCUS FINANCE.

CHEF DE PROJET

THIBAUT MOCHEL

COUNTRY MANAGER

PASCAL BUCK

HEAD OF CONTENT ROMANDIE

LÉA STOCKY

LAYOUT

SARA DAVAZ, JOEL STEINER

JOURNALISTES

LÉA STOCKY, MAÉVANE MAS

IMAGE DE COUVERTURE

MÂD

CANAL DE DISTRIBUTION

TRIBUNE DE GENÈVE ET 24HEURES

IMPRIMERIE

CIL CENTRE D'IMPRESSION

LAUSANNE SA

SMART MEDIA AGENCY.

GERBERGASSE 5, 8001 ZURICH, SUISSE

TÉL +41 44 258 86 00

INFO@SMARTMEDIAAGENCY.CH

REDACTIONFR@SMARTMEDIAAGENCY.CH

FOCUS.SWISS



Bonne lecture!
Thibaut Mochel
Chef de projet

LES MEILLEURS GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE

Comment trouver le bon parmi les meilleurs?

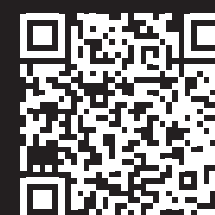
Commandez maintenant et gratuitement la dernière étude - transparente et 100% indépendante.

zwei-wealth.ch/etude

4.7



ZWEI
WEALTH





Être bien accompagné vers sa retraite pour pouvoir en profiter!

Le système de retraite suisse peut paraître complexe: Quel train de vie peut-on maintenir? Combien d'impôts paiera-t-on? Quelle sera l'évolution de ses charges? Tant de questions auxquelles il vaut mieux répondre avant son départ à la retraite avec l'aide d'experts dans le domaine.

Paul Dao
Co-fondateur de
Planifique



Paul Dao est co-fondateur de Planifique, un cabinet qui s'est spécialisé dans la préparation à la retraite pour les personnes de plus de 50 ans. La création de l'entreprise en 2018 vient en effet du constat qu'il existe une lacune importante dans le marché pour accompagner les personnes proches de la retraite et qui s'y prennent au dernier moment, ce qui entraîne ensuite des difficultés financières.

Paul Dao, pourquoi est-il important pour les actifs de commencer à réfléchir à leur départ à la retraite dès l'approche de la cinquantaine?

Une fois à la retraite, les revenus des Suisses sont parfois divisés par deux. S'ils sont propriétaires, le taux d'endettement de l'hypothèque avec la hausse des taux d'intérêts peut entraîner de grandes difficultés financières s'ils n'ont rien prévu pour financer leur bien à la retraite. Pour celles et ceux qui ne sont pas propriétaires, le principal risque est de ne pas anticiper le coût de la vie une fois à la retraite et de se retrouver avec des ressources trop faibles pour maintenir son train de vie.

Comment les planificateurs des retraites en Suisse aident-ils les personnes à naviguer dans la complexité du système de retraite?

Un planificateur prévoit toutes les stratégies en amont en termes fiscaux et financiers pour générer des économies d'impôts, augmenter l'épargne du contribuable et lui permettre d'avoir une vision chiffrée du calcul de sa retraite en fonction des choix qu'il va réaliser. Notre mission est d'établir à quel âge le contribuable peut partir à la retraite en toute sérénité. Nos clients sont en effet souvent anxieux car il faut penser à tout. Sans planification, c'est comme si l'on partait à la retraite à l'aveugle.

Quelles sont les conséquences financières de sous-estimer l'imposition à la retraite en Suisse?

Les personnes sous-estiment souvent l'impôt à la retraite. On pense que parce que l'on gagne moins, on paie moins d'impôts. Or lorsque l'on est en activité, on a des charges qu'on peut déduire sur le revenu, ce qui n'est plus possible durant la retraite. Un autre risque est de ne pas anticiper l'augmentation du coût de l'assurance maladie et de l'hypothèque.

Face aux difficultés financières, les propriétaires peuvent se retrouver avec un bien qu'ils doivent vendre.

Certains de nos clients décident aussi de quitter la Suisse pour rejoindre un pays moins coûteux.

Quels sont les risques courants liés à la décision de prendre une retraite anticipée en Suisse?

En prenant une retraite anticipée, on subit des lacunes qui peuvent être très importantes pour sa retraite. Il est donc important de vérifier la faisabilité et la viabilité de ses projets. Pour atténuer ces risques, il est nécessaire d'utiliser d'instruments financiers qui permettent d'alléger la charge fiscale une fois à la retraite. La première stratégie est de diminuer cette dernière avant le départ. Baisser la charge financière permet ensuite d'augmenter son épargne et d'économiser l'impôt sur la fortune et sur le revenu.

Quels sont les risques liés à l'anticipation de la rente du 1^{er} pilier AVS et pourquoi cela peut être une erreur pour certaines personnes?

Le risque pour ces personnes est de subir une diminution de 6,8% par année d'anticipation, au maximum sur deux ans. Cela peut donc représenter jusqu'à 13,6% de lacune sur leur rente AVS par rapport à ce qu'elles auraient eu à l'âge légal. Il est aussi important de noter que l'anticipation de l'AVS n'exclut pas ces personnes de l'obligation de cotiser à l'AVS jusqu'à l'âge légal. En pré-retraite, la cotisation à payer est fonction de sa fortune et de ses rentes, notamment celle du 2^{ème} pilier.

Quelles sont les différences fondamentales entre la rente et le capital du 2^{ème} pilier en ce qui concerne la planification de la retraite en Suisse?

L'avantage de la rente est bien évidemment la garantie de percevoir un revenu à vie, et ceci sans effort. En revanche, il est important d'avoir également conscience des conséquences et des inconvénients de ce choix. Point souvent négligé et pourtant tellement important en ce moment, la rente n'est pas obligatoirement indexée par la caisse de pension et cela peut avoir un impact très important sur le pouvoir d'achat au fil des années.

En cas de décès, il faut également savoir que le capital sera conservé par la caisse de pension, et que seuls les veuves et veufs pourront prétendre à une rente de réversion à hauteur de 60%.

Au niveau fiscal, l'impôt sur le revenu est plus élevé en choisissant la rente puisque le capital est imposé à un taux séparé des autres revenus. Au contraire, en choisissant le capital, on a moins d'impôts sur le revenu, mais un impôt sur la fortune plus important. L'enjeu est de calculer s'il est plus stratégique de faire un mix entre les deux pour essayer d'équilibrer l'imposition.



Bien que souvent financièrement plus intéressant en raison des taux de conversion qui tendent à diminuer chaque année, le choix d'une sortie en capital peut s'avérer risqué en l'absence d'un plan de consommation finement calculé et d'une stratégie d'investissement en adéquation avec ce plan. Le choix du capital demande enfin beaucoup de rigueur pour être capable de respecter ce plan.

Quels types de prévoyance privée sont couramment recommandés aux personnes en période d'activité en Suisse? Comment cela contribue-t-il à leur épargne à la retraite?

Plus on est proche de la retraite, plus un 3^{ème} pilier bancaire est avantageux par rapport à un 3^{ème} pilier en assurance. J'ai une anecdote assez frappante: nous avons conseillé à une personne qui partait 15 jours plus tard à la retraite d'aller ouvrir un 3^{ème} pilier dans sa banque et d'épargner le maximum déductible, soit 7056 CHF. Il a pu récupérer cette somme 15 jours après et cela lui a permis de diminuer son impôt de 2300 CHF. Des petites manœuvres permettent de grandes économies.

Au niveau du 2^{ème} pilier, il est possible de racheter les cotisations, ce qui permet d'augmenter sa retraite et de diminuer l'impôt. De plus, ce qui est injecté dans le 2^{ème} pilier n'est pas imposé sur la fortune.

Comment le fait de ne pas respecter un taux d'endettement adéquat peut-il affecter la capacité d'un individu à maintenir sa propriété principale pendant la retraite en Suisse?

Les banques demandent de respecter un certain taux d'endettement, que l'on soit actif ou à la retraite. Parfois, les revenus ne sont pas suffisants

pour couvrir les charges liées à l'hypothèque et les frais d'entretien, qui représentent 5% du prix de l'hypothèque et 1% du prix du bien. Il faut que le propriétaire puisse prouver qu'il peut payer ces charges, c'est ce que l'on appelle le calcul de viabilité.

En conclusion, quelles sont les principales recommandations que vous donneriez aux actifs qui envisagent leur départ à la retraite en Suisse afin de prendre des décisions éclairées et éviter les erreurs regrettables?

Il faut s'y prendre le plus tôt possible, 50 ans est l'âge idéal. Même si les actifs ont le sentiment d'avoir des ressources financières, il est toujours bien de vérifier s'ils peuvent augmenter leur train de vie par le biais de stratégies financières efficaces. On n'est pas tous experts dans tous les domaines, et il faut parfois demander de l'aide à des professionnels. Il existe 198 possibilités pour un célibataire de partir à la retraite, et plus de 39000 pour un couple marié. Notre but est de garantir à chacun de prendre les meilleures décisions au bon moment pour garantir un départ en retraite en toute sérénité.

Interview Léa Stocky
Images m&d



La blockchain, une opportunité financière

Robert Zaremba
Solution architect et enseignant à l'UNIL



On en parle maintenant un peu partout: la blockchain, cette technologie de stockage hautement sécurisée, s'installe gentiment dans nos paysages et se présente comme la révolution de notre décennie. Mais qu'est-elle exactement? Pourquoi est-elle de plus en plus utilisée? Comment révolutionne-t-elle notre monde digital? Réponses avec un professionnel de la blockchain.

Robert Zaremba, vous êtes un solution architect et enseignant à l'UNIL. Vous construisez des blockchains basées sur Cosmos et dirigez actuellement Umee, le marché monétaire natif d'Inter Blockchain Communication Protocol (IBC). Pouvez-vous nous expliquer en quelques mots ce qu'est la blockchain?

La blockchain est une structure indépendante de stockage et de transfert d'informations extrêmement sécurisée que l'on peut partager entre des parties prenantes (blockchain autorisées) ou dans le monde entier au travers de blockchains publiques. Elle facilite entre autres les transactions de tous types: financiers, gouvernementaux et sociaux (publications, interactions). Grâce à une structure unifiée et à un mécanisme de consensus universel, la blockchain permet l'identification de chaque transaction,

une grande confidentialité, une non-répudiation et une vérifiabilité des données facilitée.

Il est aussi important de noter que les transactions peuvent être publiques (permettant d'identifier chaque utilisateur) et privées (cryptées), sans sacrifier les propriétés de confiance du système ou d'auditabilité. Cela est possible grâce aux progrès de la cryptographie « Zero Knowledge ».

La blockchain est-elle une révolution, notamment pour le système financier?

Depuis la création du réseau Internet, peu de changements sont survenus même si les utilisateurs y ont plus accès qu'il y a 30 ans. De nombreux services se sont effectivement développés: les internautes peuvent par exemple se connecter pour faire des virements, vérifier leurs comptes bancaires ou commander des articles en ligne, ce qui est relativement récent. Toutefois, ces activités ne sont qu'une interphase et ne changent pas le modèle opérationnel d'Internet. La blockchain est une révolution dans le sens où elle change le fonctionnement profond d'Internet et des opérations numériques.

Nous avons dès lors le potentiel de perturber de nombreuses industries, en particulier l'industrie financière. La cryptographie et le consensus universel permettent une auditabilité immédiate ainsi qu'un contrôle des risques transparent et automatisé, ce qui est très important pour réduire la crise financière. Nous pouvons rendre le processus de trading et de post-trading beaucoup plus efficace, améliorer le contrôle réglementaire, proposer un véritable transfert de propriété, et supprimer les intermédiaires lors de transactions. Alors qu'il était seulement possible de copier des données via Internet dans le passé, la blockchain

accélère le passage à un « Internet de la valeur ». Cela permet la création d'actifs tels que des devises, des actions, des titres d'infrastructure, des données ou des échanges de contrats sans intermédiaire.

Qu'est-ce que cela implique au niveau des entreprises?

Cette technologie est une opportunité immense pour les nouvelles entreprises, car elle permet de créer des services nouveaux et d'améliorer ceux déjà existants. Tout comme Internet a permis le développement des réseaux sociaux tels que Gmail et Facebook, la blockchain offre aux entreprises la possibilité d'innover. Il devient par exemple possible de créer une banque assez facilement. C'est pourquoi nous trouvons des millions de « coins » différents sur la blockchain. Cette dernière permet également aux entreprises d'interagir de manière plus rapide et efficace grâce au niveau de confiance qu'elle fournit.

En somme, elle offre aux entreprises de nouveaux horizons, la possibilité de produire de nouveaux services et de passer d'un marketing B2C à quelque chose de différent. Bien sûr, cela peut aussi être un risque si les entreprises ne s'adaptent pas aux évolutions de cette technologie.

Quels sont justement les risques et les faiblesses de la blockchain?

Du fait que cette technologie soit relativement récente et qu'il n'existe pas de standard, il n'est pas facile de mettre en place un système blockchain et une bonne expérience utilisateur. Cela est dû notamment à son niveau de transparence élevé. Par défaut, dès que des données sont déposées sur la blockchain, n'importe qui peut y avoir accès. Ce système étant largement accessible, il est facile de créer des scams, d'usurper

une identité et de voler de l'argent ou des données personnelles. Toutefois, ce risque existe déjà avec le phishing ou les hackers qui créent de faux comptes Facebook ou de faux services Internet, par exemple.

Pour se protéger de ces risques, il est important de s'informer et d'en apprendre davantage sur ces nouvelles technologies, afin d'être prêt et réactif en cas de cyberattaques.

Comment voyez-vous l'évolution de cette technologie?

La blockchain évolue de manière exponentielle: beaucoup plus d'argent et de moyens sont investis dans la blockchain par rapport à quelques années en arrière.

La base d'utilisateurs augmente elle aussi. L'intérêt pour les NFT, des fichiers numériques dotés d'un certificat d'authenticité, et pour le Web3 est grandissant. De plus, les portefeuilles personnels de cryptomonnaie tels que Leger ou ZenGo permettent aux utilisateurs de vraiment posséder leurs actifs (plutôt que la banque propriétaire de leurs actifs).

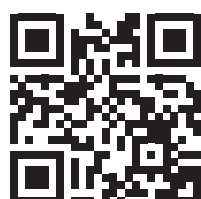
Chaque mois, de nouvelles entreprises rejoignent l'écosystème. De nombreuses grandes entreprises ont déjà intégré la blockchain d'une manière ou d'une autre, telles que SIX, JPMorgan, BlackRock, FIFA et Instagram. Cette technologie est en train de prendre place dans nos vies sans que l'on ne le remarque vraiment. Elle évolue dans notre société et nous nous y adaptons peu à peu. La question est de savoir comment créer un nouveau système socio-économique avec cette technologie novatrice. Selon moi, c'est un sujet extrêmement intéressant et palpitant.

Interview **Maévene Mas**

En découvrir plus sur

focus.swiss

#focusfinance



Une décennie de succès dans la gestion de patrimoine et l'investissement

CdR Capital est un bureau d'investissement privé au service de particuliers, de familles et d'institutions fortunés. Leur clientèle initialement centrée sur le Moyen-Orient s'est aujourd'hui diversifiée pour inclure des entrepreneurs de la nouvelle génération et des professionnels de la finance et du négoce de matières premières.

Dans un entretien avec Jenny Hennessy (COO, CdR Geneva), Sabrina Tazi-Riffi (Investment Director, CdR Geneva), Nour Tassabehji (SEO and Investment Director, CdR Dubai) et Leila Kotlar-Bouget (Partner and Director of CdR London), nous nous penchons sur les services, les valeurs fondamentales, les perspectives d'investissement et les principales étapes de CdR.

Quels services proposez-vous au sein de CdR ?

Nous offrons des services de conseil et de gestion discrétionnaire de patrimoine. À Londres, nous gérons une boutique de gestion alternative systématique spécialisée dans les matières premières et les marchés ésothériques. Bien que nous ayons un modèle de base pour l'allocation d'actifs, les portefeuilles de nos clients sont adaptés à leurs besoins individuels et à leur profil de risque. Ils sont parfois axés sur une seule classe d'actifs, mais le plus souvent, ils sont pan-actifs et largement diversifiés.

Quelles sont les valeurs de l'entreprise ?

En interne, nous avons toujours privilégié un environnement collégial et créatif. Nous sommes très fiers des qualités humaines au sein de l'entreprise. Nous avons également soutenu les choix de nos collègues en matière de parrainage philanthropique et nous surveillons activement notre empreinte carbone. Nous nous sommes d'ailleurs engagés à réduire cette dernière. En externe, nous offrons des conseils impartiaux à nos clients, ce qui implique parfois de leur suggérer de ne rien faire - nous ne gagnons pas d'honoraires sur ce qu'un client ne fait pas, mais nous obtenons sa confiance.

À quoi faut-il faire attention lorsque l'on souhaite investir ?

Tout commence par un cadre d'investissement ;

en d'autres termes, notre modèle exclusif nous informe sur les tendances du marché ainsi que sur l'instabilité du chemin à parcourir. Il traduit ces signaux à long et à court terme en lignes directrices claires pour la construction du portefeuille. Le schéma directeur se transforme en une solution client sur mesure au stade de la mise en œuvre, c'est-à-dire lorsque nous intégrons l'appétit du client pour le risque, son horizon temporel, ses besoins de revenus et sa tolérance à l'illiquidité.

Quelles sont les différentes méthodes d'investissement ?

La boîte à outils est vaste, le défi consiste à avoir une idée claire de ce que nous voulons construire pour notre client. Vise-t-il une surperformance absolue plutôt que relative ? L'idée est-elle capable de résister à des périodes de forte volatilité ? L'accès à la liquidité est-il une priorité ? Les taxes, les coûts, sont-ils des facteurs à prendre en compte ? Les réponses à ces questions nous aideront à sélectionner les outils d'investissement appropriés pour atteindre les objectifs de notre client.

CdR fête ses dix ans cette année, quels ont été les moments clés pour l'entreprise ?

La création d'une entreprise n'est jamais aussi facile qu'elle en a l'air. Il y a dix ans, les clients étaient moins familiers avec l'idée de boutiques indépendantes qu'ils ne le sont aujourd'hui. Nous avons eu la chance de pouvoir compter sur un réseau de conseillers (FBT, KPMG et Julius Baer) qui nous ont aidés au début de notre activité, ainsi que sur le soutien de nos premiers clients. Au fur et à mesure de notre croissance, nous avons eu la chance de pouvoir recruter des collègues compétents et même ceux qui nous ont quittés ont rejoint des entreprises de renommée internationale (Goldman et JPM). La clé de toute entreprise, c'est le personnel.

Si c'était à refaire, choisiriez-vous toujours Genève comme lieu d'implantation ?

La réponse est nuancée : notre activité est globale et unique, mais nécessite de multiples présences administratives. Il n'est pas toujours facile de gérer cette complexité opérationnelle. Mais, en général, nous sommes très heureux d'être à Genève.

Quels sont les projets futurs de l'entreprise ?

En tant qu'investisseur, on apprend vite à ne jamais regarder trop loin. Nous pensons avoir construit une plateforme et un processus capables de gérer des montants d'actifs beaucoup plus importants. Nous savons que la gestion de patrimoine indépendante croît deux fois plus vite aux États-Unis que les actifs conseillés par les courtiers ou les banques. Nous savons également qu'un énorme transfert générationnel est à venir, ainsi qu'une plus grande quantité de richesses entre les mains des femmes. Nous sommes bien placés car ces changements se produisent principalement dans le CCG et nous sommes l'un des premiers conseillers indépendants à nous installer à Dubaï. Nos équipes étant très diversifiées en termes de sexe, d'âge et d'expérience, nous pouvons nous rapprocher de ces clients et nous sommes déjà au service de ces changements.

Nous pensons que nous continuerons à nous développer organiquement (après la pause causée par la Covid-19), mais nous sommes également arrivés à la conclusion que nous devons être plus systématiques en matière de recrutement et être ouverts à la possibilité de fusionner avec des concurrents qui partagent les mêmes valeurs.

Interview Maévane Mas

CdR Capital SA
6 cours de Rive
1204 Genève
Tél. 022 317 80 90
info@cdr-capital.com
cdr-capital.com

CdR
CAPITAL



« Nous avons toujours privilégié un environnement collégial et créatif. Nous sommes très fiers des qualités humaines au sein de l'entreprise. »

Sabrina Tazi-Riffi
Directeur de l'investissement



De gauche à droite : Nour Tassabehji, Sabrina Tazi-Riffi, Jenny Hennessy, Leila Kotlar-Bouget

Banques en ligne et portage salarial : les avantages

Une réflexion de MITC Consulting

Comment choisir sa banque en ligne ? Depuis plusieurs années maintenant, les banques suisses ont développé leurs services en ligne pour leurs clients. Ces banques en ligne présentent de nombreux avantages, et il peut parfois être difficile de s'y retrouver et de faire le bon choix entre toutes les offres qui existent. C'est pourquoi il est important de faire le point sur sa situation avant de se lancer.

Premièrement, il faut pouvoir faire la différence entre une banque en ligne et une banque virtuelle, également appelée néobanque.

Banques en ligne et néobanques, les principales différences

Une banque en ligne est une banque traditionnelle qui propose à ses clients des services de façon virtuelle tels que l'accès à son compte via une application. Il est toujours possible de se rendre au guichet et de rencontrer son conseiller en face à face. Une banque virtuelle propose quant à elle un service 100% numérique.

Ces deux offres ont leurs avantages et leurs inconvénients. Choisir une banque traditionnelle avec un service en ligne permet de garder un lien de proximité avec sa banque, tout en facilitant ses transactions et le suivi de ses comptes grâce à l'e-banking. Présence physique, sécurité et large gamme de produits financiers en sont donc les principaux avantages.

Les banques virtuelles proposent quant à elle des applications souvent beaucoup plus ergonomiques avec des fonctionnalités plus poussées. Gratuites ou moins chères, elles sont parfaites pour voyager car les frais de change sont souvent moins élevés. L'offre s'avère toutefois assez limitée et tout se passe sur le smartphone via une application, ce qui ne convient pas à tout le monde. Une banque virtuelle peut donc s'avérer être un choix parfait en tant que banque secondaire, pour effectuer ses achats du quotidien ou partir en voyage.



Un choix personnel en fonction de ses besoins

Le choix de sa banque en ligne dépend donc largement des besoins de tout un chacun. Il s'agit d'une décision individuelle qu'il faut prendre en appréhendant l'utilisation que l'on en fera.

Tout d'abord, il faut s'assurer que la banque en ligne rassemble un certain nombre de qualités non négligeables. Parmi elles, on retrouve la proximité géographique de succursales et de distributeurs, le support en ligne et par téléphone accessible ainsi que les différentes offres que proposent les banques quant à l'obtention d'une carte de crédit ou des transferts d'argent.

Dans un second temps, il est important de se poser plusieurs questions liées à son utilisation personnelle, telles que le prix de l'ouverture du compte, la proximité avec son conseiller, le besoin ou non d'une carte de crédit, le souhait d'ouvrir un compte épargne ou non, son âge et les offres qui y sont liées, l'ergonomie de l'application mobile, les frais lors de transferts hors de la Suisse ou en-dehors de la zone Euro, l'autorisation de découverts bancaires, parmi tant d'autres. Tout dépend donc des attentes des clients, qui peuvent cibler les services dont ils ont besoin afin de faire leur choix de manière consciente et réfléchie.

Qui est MITC Consulting ?

Le portage salarial, une opportunité et une souplesse pour l'avenir

De nombreux changements ont un impact sur le monde du travail. Dans ce cadre, le portage salarial avec MITC représente une opportunité et une souplesse pour l'avenir.

Le portage salarial s'avère une excellente opportunité pour les créateurs ou repreneurs d'entreprise, les jeunes diplômés, les cadres en recherche d'activité, les pré-retraités, les multi-employés et les travailleurs qui doivent quitter leur compagnie suite aux conséquences économiques qui nous touchent depuis les trois dernières années.

Il s'agit d'une relation tripartite entre une société de portage comme MITC, le salarié porté et l'entreprise cliente ou tout est à l'initiative du travailleur porté et/ou de la société qui veut maîtriser ses coûts avec une personne de confiance. Le travailleur effectue des recherches et se voit confier une mission par une entreprise ou celle-ci détermine son projet et connaît le bon intervenant. MITC est alors l'intermédiaire qui effectue le contrat de prestation de services avec l'entreprise cliente en embauchant le consultant comme salarié.

Sécurité du salariat et liberté du statut d'indépendant

Le portage salarial concilie le statut de salarié d'entreprise et celui de travailleur temporaire et associe donc la protection sociale liée au salariat avec la liberté du travailleur indépendant. Le portage salarial permet en effet au travailleur d'entreprendre sans prise de risques financiers ou personnels puisqu'il ne doit pas créer de structure juridique : sa mission démarre dès la signature du contrat. En cas de rupture de cet accord, il peut bénéficier d'une rupture conventionnelle et des avantages associés au statut de salarié et aux cotisations payées. Le salarié en portage est en outre autonome car il peut

choisir ses missions, négocier de sa rémunération avec le client, opter pour un emploi du temps flexible et interrompre son activité. De plus, sa gestion administrative est simplifiée : MITC s'occupe de la facturation, de la comptabilité, du salaire, des charges et du recouvrement auprès du client, si nécessaire.

Avantages du portage pour l'entreprise cliente

Ces dernières années de nombreux changements opèrent au sein des organisations, plusieurs entreprises doivent (ou devront) licencier des employés. Le portage salarial permet une optimisation des coûts pour l'entreprise, mais il garantit aussi une certaine souplesse, notamment par rapport aux employés licenciés. Si les entreprises ne pourront assurer un emploi fixe à 100% à leurs travailleurs, elles pourront les engager à 50 ou 60% par exemple.

À l'heure actuelle, le portage salarial représente donc une voie garante de sécurité, de stabilité mais aussi une opportunité et une souplesse pour l'avenir.

Tentez votre expérience avec MITC.
www.mitc-consulting.com



MITC
METHODE INNOVATIONS
TECHNOLOGIES CONSEIL

Investir dans les énergies renouvelables, un atout pour ses finances

Aujourd'hui plus que jamais, de nombreux pays souhaitent sortir de la dépendance énergétique. Toutefois, cette volonté n'est pas uniquement réservée aux grandes puissances. Les particuliers disposent de nombreuses solutions de financement pour réduire leur consommation et leur facture énergétiques et pour plus d'indépendance.

Anna Zambeaux
Responsable de
la communication
chez PrimeEnergy
Cleantech SA



Indispensables sur l'échelle du temps humain, écologiques et sûres, les énergies renouvelables présentent de nombreux avantages. Les favoriser signifie non seulement s'engager en faveur de la planète mais aussi encourager l'économie locale et bénéficier d'intérêts économiques considérables. Dans ce cadre, autant les entreprises que les particuliers ont une importante carte à jouer. Le groupe PrimeEnergy, implanté en Suisse et en Europe, est pleinement engagé dans la production d'énergies vertes en finançant, construisant et exploitant des centrales solaires photovoltaïques.

Les panneaux solaires : une solution durable

Très appréciés en Suisse pour leur efficacité et leurs coûts d'investissements très compétitifs, les panneaux solaires contribuent à la réduction des émissions de CO₂ et des rejets polluants et à la préservation des ressources naturelles.

« En plus de n'émettre aucun gaz à effet de serre lors de la production d'électricité, les panneaux photovoltaïques sont constitués de 95 % de matières recyclables telles que le silicium, le verre ou l'aluminium », explique Anna Zambeaux, responsable de la communication chez PrimeEnergy Cleantech SA.

Par ailleurs, les panneaux photovoltaïques n'ont presque aucun impact négatif au niveau

environnemental. Ils sont en effet construits avec des matériaux qui ne sont pas sujets aux effets du temps, résistants aux UV et aux variations de température. Aujourd'hui, investir dans une installation solaire photovoltaïque devient une évidence, autant pour les particuliers que pour les industriels. Outre l'impact écologique, le rendement financier représente un argument de poids pour les futurs propriétaires de centrales solaires!

La production solaire décentralisée

Un système solaire installé dans une maison ou une entreprise suisse est considéré comme de l'énergie décentralisée. Ces systèmes produisent de l'énergie directement là où elle est consommée, répondent aux pics de consommation locaux et réduisent la taille et la quantité des lignes électriques à construire. Comme les systèmes sont installés dans des bâtiments existants, ils réduisent également la nécessité de construire des infrastructures dédiées, ce qui est bénéfique du point de vue de l'utilisation des ressources.

« Il est aujourd'hui tout à fait possible d'investir dans des produits durables et locaux, et ce même si son budget semble à priori ne pas le permettre. »

Qui investit dans le solaire décentralisé ?

En général, les investissements dans l'énergie solaire décentralisée sont réalisés par les propriétaires du bien immobilier sous-jacent. On estime que 5 à 10 % des foyers suisses sont déjà équipés de systèmes solaires, le capital étant fourni principalement par les propriétaires. Pour que la société utilise tous les toits disponibles, il faut compter sur l'intérêt et la disponibilité du financement des propriétaires de bâtiments. Toutefois, de nombreuses toitures de qualité ne sont pas utilisées en raison de contraintes budgétaires ou autres. Ce décalage entre les besoins et les investissements explique pourquoi la grande majorité des bâtiments publics ne sont pas équipés de panneaux solaires en Suisse.

Le rôle des investisseurs tiers – le contracting

Afin de réduire les coûts, les particuliers, les entreprises et les institutions qui souhaitent passer aux énergies renouvelables peuvent faire appel aux services de contracting énergétique proposés par des entreprises. Ces entreprises, comme PrimeEnergy, financent la conception, l'installation et la maintenance de panneaux photovoltaïques. L'utilisateur de cette énergie ne paie alors que l'énergie consommée à des tarifs préférentiels à ceux du réseau.

Ce modèle économique permet d'accélérer la transition énergétique en Suisse. Toutefois, même s'il a de grandes perspectives de croissance, les producteurs d'énergie indépendants ont du mal à trouver des capitaux à des taux suffisamment bas et intéressants.

Surmonter l'obstacle financier grâce aux obligations vertes

Les obligations vertes représentent une solution pour financer la transition énergétique. Elles

permettent aux entreprises ou aux entités publiques de contracter un prêt auprès d'investisseurs qui leur permettra ensuite d'investir dans des projets ayant un impact positif sur l'environnement.

D'un autre côté, ces obligations permettent aux investisseurs de bénéficier de rendements annuels fixes tout en plaçant leurs fonds sur des projets durables.

En Suisse, des pionniers de l'énergie décentralisée tels que PrimeEnergy proposent depuis de nombreuses années la commercialisation directe d'obligations auprès des clients particuliers ou institutionnels comme moyen de trouver des fonds pour leurs projets.

La vente directe de ces solutions financières permet de rendre la transaction moins chère et d'éviter l'intermédiation des grandes institutions financières. D'une certaine manière, l'énergie décentralisée et la finance décentralisée semblent aller de pair.

Toutes ces solutions de financement montrent bien qu'il est aujourd'hui tout à fait possible d'investir dans des produits durables et locaux, et ce même si son budget semble à priori ne pas le permettre. En effet, les panneaux solaires sont accessibles pour tous, même pour les personnes n'ayant pas la possibilité d'investir sur leur toit car ils sont locataires ou parce que leur toiture ne leur permet pas d'en poser. La durabilité s'ouvre donc à tout un chacun, avec son lot d'avantages tels que la réduction des coûts liés à l'énergie.

 PrimeEnergy
Cleantech

ANNONCES

IRON MAIDEN
SPECIAL GUESTS
THE RAVEN AGE

THE FUTURE PAST
TOUR 2023

HALLENSTADION ZÜRICH: 19 JUN 2023

BILLETTS SUR TICKETCORNER.CH

www.ironmaiden.com

GOOD NEWS PRODUCTIONS AND HEAVY LOAD FESTIVAL PRESENT

THE WINERY DOGS
SPECIAL GUESTS
ELEGANT WEAPONS JARED JAMES NICHOLS

VEN, 23 JUN 2023
KOMPLEX 457 ZÜRICH

RIVAL SONS
PRESENTS
DARKFIGHTER

EUROPEAN TOUR 2023

X-TRA ZÜRICH
01 NOVEMBRE 2023

BILLETTS SUR TICKETCORNER.CH

Multimediale Kunst 2023

Malevolence
SYOSIS

GUITARR
27 NOVEMBRE 2023
Dynamo Zürich

Billets sur ticketcorner.ch

DANKO JONES
OPINION

SHAKE YOUR CITY

06 DECEMBRE 2023
DYNAMO - ZÜRICH

BILLETTS SUR TICKETCORNER.CH

AN INTIMATE EVENING OF SONGS AND STORIES

SUZANNE VEGA

16 Juillet 2023
X-TRA Zurich

Billets sur ticketcorner.ch

BY ARRANGEMENT WITH K2 AGENCY

GOJIRA

WITH SUPPORT
BLOODY WOOD URNE

20 JUN 2023
ARENA DE GENÈVE

GOJIRA-MUSIC.COM | TICKETCORNER.CH

SOËN

27.09 Zurich KOMPLEX 457

ARTHOIS

PARADISE LOST
PROVINCIAL

Vendredi, 29.09.2023
ZÜRICH Komplex 457

COMBICHRIST MEGAHERZ

13 OCTOBRE 2023
KOMPLEX 457 - ZÜRICH

BILLETTS SUR TICKETCORNER.CH

KAPFERERS DE HERVÉRE (1984) DON
BY ARRANGEMENT WITH K2 AGENCY

Tueletop

22 OCTOBRE 2023
KOMPLEX 457
ZÜRICH

BILLETTS SUR TICKETCORNER.CH

GRAHAM NASH
SIXTY YEARS OF
SONGS AND STORIES

05 SEPTEMBRE 2023
VOLKSHAUS ZÜRICH

BILLETTS SUR TICKETCORNER.CH

BILLETTS, CONCERTS & INFORMATIONEN SUR :  

Les aspects financiers du divorce



Me Douglas Hornung
Fondateur du site divorce.ch



Le point avec Me Douglas Hornung, fondateur et animateur du site www.divorce.ch, n°1 des sites de divorce en ligne en Suisse.

Me Douglas Hornung, combien coûte un divorce en Suisse ?

Un divorce par consentement mutuel coûte Fr. 550.- si vous utilisez les services du site www.divorce.ch; plus les droits de greffe qui sont les petits impôts que chaque canton prélève pour que le Tribunal s'occupe de votre affaire.

Si vous faites votre divorce avec un avocat commun (consentement mutuel), compter entre 3000.- et 6000.- selon la qualité de l'avocat et son lieu d'exercice.

Un joli divorce bagarre coûte des dizaines de milliers de francs d'avocat de part et d'autre. Complètement inutile car tout est écrit d'avance et on peut vous dire aujourd'hui quel sera le résultat final après des années de belles bagarres judiciaires. D'ailleurs, statistiquement, plus de 95% des divorces en Suisse sont des divorces par consentement mutuel. Non pas que les époux étaient d'accord dès le début mais après avoir dépensé des sommes folles en honoraires d'avocats, on finit par être raisonnable pour cesser d'être siphonnés financièrement.

Et, surtout, un divorce « bagarre » entraîne des coûts émotionnels importants et traumatise les enfants, souvent gravement, parfois à vie. La palme en la matière : dix ans de procédure pour finalement arriver au Tribunal fédéral qui confirme la décision de première instance : la garde de l'enfant est attribuée au père et la mère doit payer 1000.- par mois de pension. Dix ans de bagarre pour arriver à ce résultat ! Dans quel état est l'enfant après ces 10 ans de combats judiciaires ? Combien ont coûté les avocats ? C'est complètement déraisonnable.

Quels sont les critères pour qu'une épouse obtienne une pension après divorce ?

Tout est détaillé dans le site. En bref, il n'y a par principe pas de pension post divorce (principe du « clean break »). Chacun doit faire l'effort de travailler pour pouvoir vivre décemment. Même après l'âge de 50 ans et plus. Il n'y a aucun droit à maintenir son train de vie, sauf dans les cas particuliers d'un long mariage (plus de dix ans) où l'un des deux époux n'a pratiquement pas travaillé.

Autre cas particulier : Selon le Tribunal fédéral, on ne peut pas exiger d'une mère qu'elle reprenne une activité professionnelle, si elle ne travaille pas déjà et qu'elle a la garde d'un enfant qui n'est pas encore scolarisé. À partir de la scolarisation du plus jeune des enfants, on peut en principe considérer que la mère (respectivement le père) peut travailler à au moins 50%, puis à 80% dès son entrée au niveau secondaire puis à 100% dès l'âge de 16 ans. En cas de garde alternée, on peut attendre de chaque parent qu'il/elle travaille à 50% quel que soit l'âge de l'enfant.

Et les pensions d'un père (ou d'une mère) pour les enfants ?

Cela dépend de la garde de l'enfant (ou des enfants). Si la garde est attribuée à l'un des deux parents (l'autre a alors un droit de visite), compter environ 15% à 20% du revenu net du parent qui n'a pas la garde pour un enfant, 25% à 30% pour deux enfants et 30% à 35% pour trois enfants. Allocations familiales non comprises lesquelles doivent en principe être versées au parent qui n'a pas la garde. Dans les divorces « bagarre », les tribunaux n'utilisent pas des pourcentages mais une méthode relativement complexe qui arrive à des résultats similaires dans l'essentiel des cas. Si la garde est alternée et équilibrée (une semaine chez papa, une semaine chez maman par exemple), on utilise ces pourcentages sur le différentiel des deux revenus.

Bien sûr, les montants dépendent des besoins réels et concrets de l'enfant ainsi que des capacités contributives de chaque parent mais finalement chacun est en mesure de pouvoir estimer concrètement ce qui est nécessaire, dans l'intérêt supérieur de l'enfant. Les pourcentages augmentent si le salaire est inférieur à 6000.- et peuvent diminuer si les salaires sont très importants. Inutile de se battre en procédure pour obtenir une petite réduction ou une petite augmentation. Les divorces « bagarre » ont surtout pour résultat de placer l'enfant dans un conflit de loyauté.

Et le partage de la LPP ?

C'est la loi : en cas de différences substantielles entre les avoirs de prévoyance accumulés pendant le mariage, la loi impose un équilibrage. Il est totalement inutile de vouloir se battre contre le principe légal. À noter cependant qu'il est possible de renoncer au partage si chaque époux

bénéficie d'une prévoyance « adéquate » après divorce, ce qui laisse une certaine marge de manœuvre. Tous les détails sont dans le site. En général, le tribunal n'imposera pas le partage si le mariage n'a pas duré longtemps (pas plus de sept ans), que les deux époux ont travaillé pendant le mariage (à 100% ou presque) et qu'ils sont encore jeunes (la quarantaine), de sorte que chacun a encore de nombreuses années professionnelles devant lui/elle pour se constituer une « prévoyance professionnelle adéquate ».

Certains tribunaux (Genève) sont beaucoup plus souples que d'autres (Vaud) pour retenir des exceptions au principe.

Et le troisième pilier ?

Il se liquide avec la liquidation du régime matrimonial. En bref, les époux s'entendent comme ils veulent à ce sujet, tout en restant équitables et, en cas de bagarre, le tribunal tranche.

Difficile quand il faut partager un immeuble

Pas vraiment. Le site donne tous les détails gratuitement. Il est possible de convenir que les époux restent copropriétaires de l'immeuble après le divorce (par exemple tant que le plus jeune des enfants n'a pas fini sa formation) et, dans ce genre de cas, le site propose une convention particulière pour seulement 350.- supplémentaires. Les autres options sont de vendre l'immeuble ou que l'un reprenne la part de l'autre.

Pour plus d'informations : www.divorce.ch

divorce.ch

100% de succès depuis 2007

Se faire aider dans le financement de sa transition énergétique

Alors qu'il est indispensable pour les propriétaires de bâtiments de se pencher vers des solutions de consommation d'énergie renouvelable, il n'est pas toujours évident de trouver les financements nécessaires. Si faire le pas de la transition énergétique peut représenter un coût, il s'agit surtout d'un investissement qui est, in fine, rentable pour le consommateur.

Energy Strategy Solutions Sàrl – ENSSO -, société de conseil basée en Suisse à Carouge, a été créée pour intervenir en appui des majors de l'énergie ayant des besoins en termes de pilotage de projets, de développement commercial et d'ingénierie.

Initialement, ENSSO est donc une société de conseil avec un vrai savoir-faire en pilotage et direction de projets complexes. De fil en aiguille, cette compétence s'est étoffée en mettant à profit son expérience d'étude de rentabilité de projet, dans le domaine du solaire en toiture et d'ingénierie en efficacité énergétique.

C'est ainsi qu'ENSSO se positionne notamment en tant qu'A.M.O - Assistant à Maîtrise d'Ouvrage - auprès de propriétaires de bâtiments tertiaires et industriels. Deux axes principaux font la base de son offre, l'un s'articule autour de la génération d'électricité solaire et l'autre autour de l'efficacité énergétique et de la sobriété.

Récolter l'énergie solaire

Afin de valoriser les actifs immobiliers des clients, l'entreprise étudie l'intérêt financier pour eux de la construction de centrales photovoltaïques en toiture. Ils bénéficient ainsi de la revente de l'énergie générée.

L'étape première consiste à établir le Business Plan du projet qui aboutit à une prévision de cash-flow généré et d'un T.R.i - Taux de Rendement Interne - sur une durée moyenne de 20 ans, le tout en prenant en compte le prix réel de la construction d'une installation et les subventions existantes en Suisse Romande.

Les clients deviennent les acteurs principaux de leurs propres projets, ils investissent directement en faisant appel à ENSSO pour réduire le risque et conserver l'intégralité des gains engendrés.

Rendre accessible les projets de ce type et enlever

la couche de complexité technique est la vocation d'ENSSO qui espère ainsi accélérer le rythme du verdissement du mix énergétique Suisse.

Améliorer son efficacité énergétique

La société aide les clients à maîtriser leur consommation d'énergie en auditant leurs biens puis en proposant une série d'A.P.E - Actions de Performance Énergétique - aboutissant à une économie réelle et vérifiable tout en améliorant le confort des usagers.

Ces actions ne génèrent pas forcément de retour sur investissement rapide, mais comportent d'autres atouts qui militent fortement en leur faveur :

- Une baisse des émissions de gaz à effet de serre
- Un meilleur confort des usagers grâce à un pilotage intelligent des infrastructures et équipements de chauffage, de climatisation ou d'éclairage,
- La garantie de pouvoir anticiper et rationaliser les investissements du site : on sait exactement quelle sera la consommation, ce qui permet d'éviter les phénomènes de volatilité
- Une meilleure gestion des aléas telle que la crise de la Covid-19 en 2020. Typiquement, l'occupation réduite des locaux grâce au télétravail agit directement sur un gain de consommation quand le pilotage se fait de façon rationnelle à l'aide d'un pilotage intelligent.

De façon générale, une étude détaillée passe toujours par un calcul du plus grand gain énergétique obtenu. Un indicateur efficace est le nombre de kWh économisés par CHF investi pour aboutir à une économie de 20 à 40%, en moyenne, sur l'ensemble des bâtiments étudiés.



Choisir un partenaire de choix pour un service complet

Outre ces deux domaines, ENSSO a d'autres compétences tout aussi intéressantes pour ses clients puisqu'elles permettent finalement d'optimiser leurs marges.

Au niveau de la formation, la société offre la possibilité d'apprendre à piloter un projet de A à Z en ayant un focus particulier sur la marge, le planning et le contrat. Ce sont les trois piliers d'un projet réussi, ces formations s'adressent à tous ceux qui sont amenés à évoluer dans le secteur de l'énergie.

ENSSO est également très engagée dans les solutions des domaines de l'ingénierie et des audits d'installation technique : il suffit parfois de quelques optimisations pour améliorer sa consommation, ENSSO

adapte son offre aux installations existantes.

Ensuite, l'entreprise est compétente dans l'estimation de ce que pourra être le prix des factures à venir, et ce en fonction des moyens de consommation in situ et du contexte en cours et à venir sur les marchés financiers de l'énergie.

Enfin, ENSSO est habilitée à diriger des travaux : pour une durée déterminée, les chefs de projets et conducteurs de travaux se rendent chez les clients pour piloter leurs projets.

ensso.ch

Xavier Greco

Route des jeunes 49, 1227 Carouge, Suisse
+41 (0)22 596 74 25

«La nature a pris une place prépondérante dans les débats»

Image: iStockphoto.com/Colin W. Hill

Mark Halle
Conseiller principal
auprès de
Nature Finance



La finance peut-elle contribuer à la reconstruction de la nature? C'est en tout cas ce que soutient Mark Halle, conseiller principal auprès de Nature Finance, une organisation établie à Genève en octobre 2023. Le but de cette dernière est de faire en sorte que toute transaction financière ne nuit pas à la nature et ait un effet positif sur les écosystèmes. Dans cette interview, il nous explique le rôle de la finance dans la protection des écosystèmes.

Mark Halle, qu'appelle-t-on la finance durable?

Il s'agit de toute forme de transactions financières qui profite au développement durable en ne nuisant pas au climat et en ayant un effet bénéfique sur la nature. La finance durable concerne aujourd'hui les trois piliers du développement durable: économie, environnement et social. Elle attache donc aussi une importance particulière aux thèmes de justice sociale, d'élimination de la pauvreté et d'inclusion.

La notion de finance durable vient du constat qu'une grande partie des actions financières a un effet négatif sur le climat et qu'à long terme, cela entraînera une destruction de la planète. La finance a donc un grand rôle à jouer dans la protection de la biodiversité car elle permet l'activité économique. On peut parler de responsabilité morale ou légale, même si cette dernière est encore limitée.

En quoi les schémas de financement contribuent-ils à détruire la nature?

Si l'exploitation des écosystèmes va au-delà de la capacité de ces écosystèmes à se régénérer, on considère l'exploitation comme néfaste. La grande majorité des activités financières qui dépendent de ressources naturelles est donc négative pour la nature. Le problème aujourd'hui est le manque d'actions contraignantes: le fait qu'une entreprise détruit la nature n'a pas de conséquences négatives sur son fonctionnement, telles que l'augmentation de son niveau de risques ou son accès au crédit.

Quels sont les risques liés aux conséquences du dérèglement climatique sur les marchés financiers?

On sait maintenant que le changement climatique comporte un grand risque pour l'humanité mais également pour l'activité économique. En effet, toute instabilité augmente les risques des activités financières et économiques et provoque de mauvais résultats pour les investissements financiers. Dans son rapport annuel sur la perception des risques, le World Economic Forum identifie depuis plusieurs années les risques climatiques comme étant les principales préoccupations des entreprises. Si la finance a longtemps considéré qu'elle était moins concernée, les acteurs de ce secteur se rendent compte qu'ils ne peuvent plus continuer leurs activités comme avant.

Quelles sont les actions concrètes qui peuvent être menées pour faire en sorte que les entreprises respectent plus la nature?

Au niveau des politiques, nous essayons de développer le concept de «Nature Positive», qui promeut le fait que toute activité financière doit avoir un effet positif

sur la nature. On demande ensuite aux entreprises de s'assurer que leurs activités aient un effet net zéro sur le climat. Au niveau légal enfin, la nature a des droits et ces droits peuvent être protégés dans des tribunaux.

Quels sont les principaux acteurs de la finance durable?

Il s'agit des banques et des investisseurs, des assurances, des fonds de pension ou encore des investisseurs institutionnels ou des bourses. Il y a aujourd'hui un grand appétit pour des investissements plus responsables. Le problème est que l'on reste dans un modèle qui a un peu de mal à bouger, avec des investisseurs qui veulent limiter les risques qu'ils prennent tout en récoltant un bénéfice réalisable à court terme et un pourcentage raisonnable. L'écart entre la demande réelle et honnête et la réalité du marché rend difficile la création d'investissements durables. On avance, mais à un rythme qui n'est pas suffisant.

Quelles sont les innovations possibles pour plus de durabilité concernant le marché de la dette souveraine?

Tout le monde sait que beaucoup de pays croulent sous une dette quasiment ingérable. Il n'est plus réaliste de penser que ces pays, souvent en voie de développement, seront à même de la rembourser. Nous sommes en train d'explorer certaines innovations qui pourraient régler ce problème, comme les obligations souveraines liées à la performance. L'idée est de lier la performance du pays à la protection de la nature avec l'obtention de nouveaux crédits à conditions favorables. L'année dernière par exemple, l'Uruguay a émis une obligation souveraine liée à son secteur forestier qui garantit la bonne gestion des forêts existantes et le reboisement de terrains déboisés. Si le pays atteint ses buts, il aura droit

à de nombreux avantages tels que la réduction du pourcentage d'intérêts liés à cette obligation. Sinon, le prix monte. Un autre avantage est d'ordre macroéconomique: la perception de risque liée à ces pays s'améliore et le coût du capital s'abaisse.

Du 7 au 19 décembre 2022 a eu lieu à Montréal la 15^{ème} Conférence des partis et du 16 au 20 janvier s'est tenu le Forum économique mondial de Davos. Quels ont été les objectifs établis concernant la finance?

Ce qui est frappant aujourd'hui, c'est que la nature a pris une place prépondérante dans les débats. Sur les 340 séances de Davos, une certaine était liée à la nature, ce qui est du jamais vu. À Montréal, pour la première fois, une journée entière a été dédiée à la finance.

Où en est la Suisse en matière de finance durable?

En Suisse, il y a un très grand intérêt pour la finance durable notamment grâce à des associations telles que Swiss Sustainable Finance et Sustainable Finance Geneva. La Société suisse des banques a notamment ouvert des postes à des personnes qui s'occupent de la finance durable. La conférence annuelle Building Bridges prend chaque année de plus en plus d'ampleur avec des acteurs toujours plus divers et variés. Genève est une place financière très active en raison de la présence de nombreux acteurs internationaux actifs dans le domaine financier mais aussi dans le domaine de la protection de la nature tels que l'Union Internationale pour la Conservation de la Nature (UICN).

Interview Léa Stocky

BRANDREPORT • SFP SA

Un retour aux fondamentaux bienvenu pour le marché des fonds immobiliers

Le marché se trouve à un niveau qui donne une représentation plus précise de sa valeur à long terme et offre une base plus stable et plus durable pour la performance future.

Nicolas Di Maggio
CEO SFP SA
Member of the Group
Executive Board



Les fonds immobiliers cotés peuvent être considérés comme extrêmement robustes à long terme mais peuvent se révéler relativement volatiles à court terme.

Dit différemment, le sentiment du marché est source de volatilité à court terme et peut, par la nature relativement peu liquide des fonds immobiliers, amener à des variations de prix relativement rapides et importantes. D'un autre côté, les dividendes des investissements immobiliers, provenant majoritairement des revenus locatifs, sont moins volatiles et plus prévisibles que beaucoup d'autres types de revenus, tels que les dividendes des actions ou les revenus d'intérêts des obligations, et constituent donc une base plus stable et plus durable pour la performance à long terme.

Le sentiment du marché peut être influencé par des facteurs tels que l'évolution des taux d'intérêt, les indicateurs économiques et les événements géopolitiques. Les changements de paradigme interviennent graduellement ou subitement lorsqu'un facteur prend une importance prépondérante dans la formation des prix.

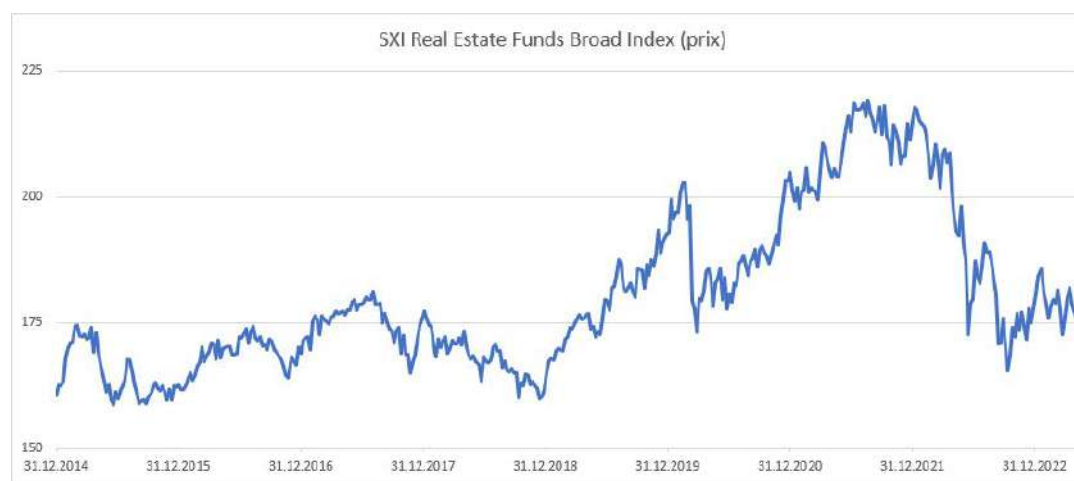
Les investisseurs anticipent et agissent, mais il arrive également bien souvent que les investisseurs réagissent voire surréagissent amenant à des périodes de surévaluation ou de sous-évaluation du marché immobilier indirect par rapport aux fondamentaux du marché immobilier direct.

Nous pouvons mesurer les exagérations au travers de l'écart entre les cours en bourse et la valeur sous-jacente des immeubles représentés par les valeurs nettes d'inventaire (VNI) des fonds immobiliers. Cette mesure appelée agio lorsqu'elle est positive ou disagio lorsqu'elle est négative permet entre autres de juger de l'appétit au risque des investisseurs.

La hausse graduelle des agios entre 2015 et 2021 n'était que le reflet de la politique monétaire ultra accommodante alors en vigueur qui maintenait les taux d'intérêt très bas. Les investisseurs ont perçu une prime de risque de 2.9% durant cette période. Autrement dit, le rendement du dividende moyen était en moyenne de 2.9% supérieur au taux à 10 ans de la Confédération qui naviguait en territoire négatif durant cette période. Une exagération toute relative qui aurait pu voir le marché progresser encore davantage si l'activité de titrisation immobilière au travers de nombreuses augmentations de capital n'avait pas joué son rôle et capté une partie de la demande.

Mais force est de constater qu'après plus de cinq années de taux d'intérêt négatif, le marché immobilier a ignoré les prémices d'une remontée des taux. Ainsi, bien que le taux à dix ans de la Confédération avait déjà progressé de plus de 1% depuis mi 2019, il aura fallu attendre qu'il retrouve un rendement positif en janvier 2022 pour que le sentiment évolue et qu'un nouveau paradigme se mette en place. Tout s'accéléra au cours du 2^{ème} trimestre 2022, lors de la première remontée du taux directeur de la BNS qui sonna le glas de la période d'exagération haussière avec un retour du marché à un niveau d'agio proche de la moyenne historique de l'ordre de 15%.

Lorsque la BNS décida d'accélérer encore le tempo au mois de septembre et de relever son taux directeur



en territoire positif pour la première fois depuis fin 2014, le marché s'inscrit à nouveau en fort recul avec une baisse avoisinant les 25% depuis le début de l'année, une forme d'exagération baissière qui répondait aux récentes exagérations haussières des dernières années. Un rebond est depuis lors intervenu mais la dynamique reste contenue et témoigne de la prudence actuelle des investisseurs.

Les resserrements monétaires du mois de décembre et plus récemment au cours du mois de mars 2023 n'auront pas eu les mêmes impacts prouvant que le marché n'avait probablement plus seulement réagi mais également finalement intégré et anticipé les hausses de taux à venir, lui permettant même de regagner une partie du terrain perdu. Le niveau d'agio actuel de 14.7% se situe donc en ligne avec la moyenne historique

à long terme et bien en dessous de la moyenne de 29.1% qui a prévalu durant la période des taux négatifs entre 2015 et 2021. La prime de risque de l'ordre de 1.7% par rapport au taux de la Confédération à dix ans restent à un niveau confortable par rapport aux valeurs historiques. Il convient donc de reconnaître que l'immobilier indirect se trouve à un niveau de valorisation qui donne une représentation plus précise de sa valeur à long terme. Un retour aux fondamentaux finalement bienvenu pour les investisseurs.

SFP
Swiss Finance & Property Group

Tillit réinvente le viager en Suisse : une révolution pour propriétaires et investisseurs

Tillit Invest se révèle comme un véritable pionnier sur le marché immobilier suisse, en réinventant le concept du viager. Cette formule permet aux propriétaires de vendre leur logement tout en conservant le droit d'y résider. Aujourd'hui, l'entreprise annonce le lancement de Tillit Properties, une offre de services dédiée aux acheteurs à la recherche d'opportunités immobilières uniques en Suisse romande.

Le viager, qu'est-ce que c'est ?

Le viager est un type de contrat de vente immobilière, qui permet de vendre sa maison tout en gardant le droit d'y habiter.

Pour un grand nombre de propriétaires, leur bien immobilier représente l'essentiel de leur patrimoine. Mais c'est une partie de leur fortune à laquelle ils n'ont pas facilement accès. S'ils ont besoin d'argent, ils ont généralement deux possibilités : faire un emprunt, mais la banque pourrait ne pas accorder de prêt, surtout s'ils sont d'un âge avancé, ou vendre la maison, ce qui implique de déménager, pour se retrouver dans un bien locatif souvent plus petit et plus cher, et de bouleverser ses habitudes de vie.

Le viager permet donc aux propriétaires d'accéder immédiatement au capital de leur maison, tout en continuant d'y habiter et en maintenant leurs habitudes de vie.

Le coût du viager

Il y a trois étapes pour calculer le prix du viager, c'est-à-dire le montant du bouquet (le montant que verse l'acheteur au vendeur au moment de la vente) :

- On commence par le prix de vente sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent à partir de la valeur vénale et des éventuels travaux à prévoir.
- Puis on calcule la valeur du droit d'habitation en utilisant une formule actuarielle prescrite. Pour ce faire, on tient compte d'un taux d'intérêt admis par les autorités fiscales ainsi que de l'espérance de vie du propriétaire.
- Enfin, on soustrait la valeur du droit d'habitation au prix de vente pour obtenir le montant du bouquet que le vendeur touchera au moment de la transaction.

La fiscalité du viager

Le traitement fiscal d'une vente viagère peut se décomposer en deux temps.

D'abord, au moment de la vente. Le vendeur peut être imposé aux niveaux cantonal et communal. Sont potentiellement imposables les bénéfices et gains immobiliers sur la vente – c'est-à-dire la différence entre le montant total de la vente et le prix auquel le bien immobilier a été acheté.

Puis, pendant la durée du contrat le vendeur peut avoir à régler trois types d'impôts :

- **Combien vaut son bien ? Une estimation précise, gratuite et immédiate !**
Avec le calculateur immobilier de Tillit Invest les propriétaires peuvent obtenir une estimation précise, gratuite et immédiate de la valeur vénale de leur bien. Quelques clics suffisent. Le calculateur de Tillit Invest est universel : il couvre tous types de propriété (appartement, maison mitoyenne ou individuelle, immeuble) sur toute la Suisse. Que ce soit pour faire affaire avec Tillit Invest ou n'importe qui d'autre, l'estimation sera précieuse comme point de départ pour toute négociation. À retrouver sur : www.tillitinvest.ch/estimation.
- Impôt sur le revenu : si une rente viagère est perçue, celle-ci est imposable à hauteur de 40%. La valeur locative du bien est imposable.
- Impôt sur la fortune : un vendeur en viager pourrait avoir à s'acquitter d'un éventuel impôt sur la fortune, dont le montant est déterminé à partir de la valeur du bouquet.
- Impôt immobilier complémentaire (IIC) : Le vendeur devra aussi s'acquitter de l'IIC,

dont le montant dépend de la valeur fiscale du bien immobilier.

Une solution avantageuse et adaptée aux besoins de chacun

Quels que soient leurs besoins spécifiques, les propriétaires qui optent pour le viager partagent un désir commun : vendre leur maison sans la quitter. La vente en viager est particulièrement adaptée dans plusieurs situations :

- Surmonter à des difficultés financières
- Assurer la sécurité financière d'un conjoint



Pour tout savoir sur le viager en Suisse

Nombreux sont ceux qui ont entendu parler du viager et voudraient en savoir plus.

Tillit Invest a publié le premier ouvrage sur le viager en Suisse destiné au grand public. Le livre contient des réponses claires à toutes les questions sur les spécificités du viager en Suisse.

Pour commander le livre et profiter d'une remise exceptionnelle, scannez le QR code ci-contre avec la caméra de votre téléphone.

- Soutenir les générations suivantes – par exemple pour acheter une propriété ou à lancer une entreprise par exemple
- Prévoir et organiser sa succession de son vivant

Histoires de propriétaires Tillit Invest

Christian, 76 ans vit dans la maison où il a grandi : une villa de campagne à proximité du lac. Retraité avec une faible pension, sa banque estime qu'il représente un risque important. Elle lui offre deux options : rembourser une partie de son hypothèque pour réduire son exposition, ou vendre la maison et rembourser le tout. Afin de rajouter de la pression pour une résolution rapide, la banque augmente son taux hypothécaire. Ne pouvant plus y faire face, Christian doit vendre sa maison.

Certains acheteurs lui proposent une belle somme. Mais ces montants suffiraient à peine pour rembourser sa dette hypothécaire et l'obligeraient à quitter la maison de son enfance pour déménager dans un petit appartement en location.

Christian décide donc de confier sa problématique à Tillit Invest. Attentive à sa situation, Tillit Invest fait une analyse détaillée de sa maison pour déterminer quelle solution lui conviendrait le mieux. Tillit Invest fait une offre à Christian qui lui permet de vendre sa maison à un prix favorable. Il peut ainsi rembourser sa dette hypothécaire et recevoir un joli montant avec lequel il pourra profiter de la vie. Cerise sur le gâteau : il continue d'habiter gratuitement toute sa vie dans sa maison qu'il avait hérité de sa maman.

Pour découvrir d'autres histoires de propriétaires que Tillit Invest a pu aider, visitez leur site internet : www.tillitinvest.ch/histoires.



- Préserver un patrimoine et un niveau de vie lors d'un changement de vie
- Profiter de la vie

Face à ces défis, une entreprise se distingue en offrant une solution innovante : Tillit Invest.

Tillit Invest : l'expert du viager en Suisse romande

Tillit Invest est une jeune entreprise romande spécialisée dans l'achat de biens en viager. Son offre innovante est avantageuse pour les propriétaires. L'entreprise n'est pas un intermédiaire entre vendeurs et acheteurs et agit pour le compte d'investisseurs suisses solides et réputés. Ainsi, Tillit Invest établi un contact direct avec les propriétaires, ne prend pas de commissions, et dispose de la surface financière pour réaliser des transactions dans les meilleures conditions.

La transparence et l'expertise au cœur de l'action

Tillit Invest place la transparence et l'expertise en tête de ses priorités dans chaque processus de vente. Les propriétaires sont systématiquement mis au courant de chaque étape et de chaque aspect de la transaction, leur assurant une vision claire des enjeux et des bénéfices du viager. La compétence de l'équipe Tillit Invest se traduit par une connaissance approfondie du marché immobilier suisse, qu'elle met à la disposition des propriétaires pour les guider dans leur prise de décision.

L'ambition de Tillit Invest est de proposer aux propriétaires une solution personnalisée qui réponde à leurs besoins financiers et personnels, tout en leur permettant de conserver leur lieu de vie. Grâce à son engagement pour la transparence, son expertise et son dévouement envers ses clients, Tillit Invest est devenu un partenaire de confiance pour ceux qui envisagent le viager en Suisse.

Tillit Properties : des opportunités immobilières uniques

Tillit Invest a développé une nouvelle offre de services dédiée aux acheteurs à la recherche de biens immobiliers uniques : Tillit Properties.

Tillit Properties ambitionne de donner la possibilité d'acquérir des biens immobiliers exceptionnels à des conditions avantageuses, que ce soit dans le cadre du viager ou non. L'expertise acquise par le biais de Tillit Invest permet à Tillit Properties de trouver des propriétés uniques et attractives, adaptées aux besoins et aspirations de chacun.

Tillit Properties propose une gamme variée d'opportunités immobilières : de l'appartement

individuel aux immeubles entiers, et des projets à divers stades d'avancement – de nouvelles acquisitions aux projets de développement réalisés.

Un service adapté à tous

Tillit Properties propose des formules flexibles et adaptées à différents profils d'acquéreurs. Qu'il s'agisse de professionnels ou de particuliers, Tillit Properties les aide à trouver le bien immobilier qui correspond à leurs attentes.

Avec Tillit Properties, les acheteurs bénéficient d'un accompagnement complet tout au long du processus d'acquisition, de l'identification des biens jusqu'à la remise des clés. Tillit Properties gère la recherche d'opportunités, l'analyse et l'évaluation des biens immobiliers, facilite le financement et aide à comprendre les implications fiscales et juridiques.

Tillit Properties s'engage à offrir une expérience transparente et fluide, et veille à ce que les acquéreurs disposent de toutes les informations nécessaires pour prendre des décisions éclairées. Avec Tillit Properties, les acheteurs ont un accès privilégié à des projets immobiliers soigneusement sélectionnés, leur permettant de faire des acquisitions uniques dans le marché immobilier en Suisse romande.

Pour découvrir les opportunités immobilières disponibles, les personnes intéressées peuvent contacter l'entreprise ou se rendre sur le site www.tillitinvest.ch/tillitproperties

L'avenir de l'immobilier romand avec Tillit

Avec ses deux plateformes, Tillit s'affirme comme un partenaire de confiance. L'entreprise offre une approche sur mesure, proposant des solutions ajustées aux besoins spécifiques de chaque propriétaire et investisseur. L'engagement de Tillit envers la transparence, la rigueur et l'excellence opérationnelle positionne cette entreprise comme un acteur de premier plan sur le marché immobilier suisse.

Tillit Invest
Rue des Bosquets 15, 1805 Vevey
Place Edouard-Claparède 5, 1205 Genève
022 575 22 67
info@tillitinvest.ch
www.tillitinvest.ch

TILLIT INVEST
VENDRE SA MAISON ET RESTER Y HABITER

« Peu de places financières offrent une telle diversité d'expertises »

La Suisse est indéniablement une place économique puissante. Malgré tout, elle est confrontée aujourd'hui à de nombreux défis. Zoom sur les changements du secteur avec l'interview d'Edouard Cuendet, directeur de la Fondation Genève Place Financière.

Edouard Cuendet, quels sont les principaux enjeux auxquels le secteur financier genevois doit faire face en 2023 ?

2023 sera une année charnière pour la compétitivité de la Suisse en général et de Genève en particulier au niveau de la fiscalité, de la formation et de la finance durable.

En matière de fiscalité, le menu est copieux. Au niveau cantonal, deux initiatives populaires sont soumises à votation. L'IN179 « Contre le virus des inégalités... résistons ! Supprimons les privilèges fiscaux des gros actionnaires » a été balayée par une large majorité de votants. Ceci constitue un signal fort en faveur des PME qui étaient dans la ligne mire. Il faut espérer un résultat similaire le 18 juin prochain en réponse à l'IN185 « Pour une contribution temporaire de solidarité sur les grandes fortunes » qui aurait un impact dévastateur sur les entrepreneurs et les emplois. En effet, Genève doit faire face à la concurrence intercantonale et internationale. Cette avalanche d'initiatives nourrit un climat d'incertitude, véritable poison pour la prospérité économique de Genève. Il est essentiel de garder à l'esprit que Genève vit sur une pyramide fiscale fragile puisque 4,2% des contribuables génèrent plus de 48% de l'impôt sur le revenu, alors que plus de 36% des contribuables ne paient aucun montant à ce titre. Or, ces initiatives présentent un risque réel de délocalisation de personnes physiques et de personnes morales.

Vous avez mentionné la formation. En quoi constitue-t-elle un défi ?

Les métiers de la finance demeurent fondamentalement des métiers de personnes. La réputation de la Place financière repose en grande partie sur le savoir-faire, la qualité du service et l'innovation. Ceci implique une excellence que seuls des collaborateurs hautement qualifiés sont à même d'offrir. La formation reste donc l'une des clés du succès pour attirer des talents et maintenir la qualité des prestations offertes à la clientèle.

La formation continue joue un rôle décisif dans le développement permanent des connaissances. Par exemple, la transition de la finance vers davantage de durabilité ne pourra pas se concrétiser sans la mise en place de formations de pointe. C'est pourquoi, l'Université de Genève, la Haute école de Genève et l'Institut Supérieur de Formation Bancaire ne cessent de développer des cursus dans ce domaine.

La place financière a-t-elle appliqué avec suffisamment de diligence les sanctions prises contre des personnalités et des entités russes suite à l'agression de l'Ukraine ?

À travers l'Association suisse des banquiers, la place financière a fermement condamné la guerre d'agression de la Russie contre l'Ukraine. Elle soutient et applique pleinement les sanctions édictées par le Conseil fédéral. La Confédération a repris les paquets de sanctions successifs adoptés par l'Union européenne. Je rappellerais ici que l'intégrité et la réputation sont des facteurs clés pour la Place financière. Cette dernière a ainsi accompli un travail considérable pour analyser les bases de données afin d'identifier les personnes et entités soumises aux sanctions. À cet égard, la Suisse est dotée de règles de diligence bien plus strictes que de nombreux autres États.

Pensez-vous que la reprise du Credit Suisse par UBS aura un impact sur l'attractivité de la Place financière ?

Si cette reprise ne constitue pas une bonne nouvelle en soi, je salue les objectifs et les priorités définis par les autorités suisses, à savoir la stabilité de la Place financière dans la durée et la protection de l'économie helvétique et des déposants. Cette décision permet une restauration de la confiance de la clientèle et des marchés. Preuve en est le bon accueil réservé par les bourses mondiales et les gouvernements étrangers. Pour l'attractivité de la place financière suisse, il est important de garder un navire amiral à l'international. Il est également essentiel de souligner la solidité des grands acteurs de la gestion de fortune. Or, d'une part, nous n'observons pas de sorties de fonds massives suite à cette reprise. D'autre part, il est important de relever que selon les résultats annuels 2022 publiés par les différents établissements bancaires, ils disposent de ratios de fonds propres et de liquidités largement supérieurs aux minima légaux requis par l'Autorité de surveillance. La Place financière demeure dynamique et conserve sa position de leader en matière de gestion de fortune transfrontalière.



« Les métiers de la finance demeurent fondamentalement des métiers de personnes. La réputation de la Place financière repose en grande partie sur le savoir-faire, la qualité du service et l'innovation. »

Il semble que Zurich sera davantage impactée par la disparition du Credit Suisse, est-ce que la place financière genevoise pourrait en profiter ?

À Genève, le succès de la Place financière provient essentiellement de la diversité de ses acteurs, actifs dans la gestion de fortune privée et institutionnelle, la banque commerciale et de détail et le financement du négoce de matières premières. UBS et Credit Suisse n'ont pas de part prépondérante à Genève. Sur les 17000 emplois bancaires, environ 10% proviennent de ces deux établissements alors les banques de gestion et celles en mains étrangères emploient respectivement 8000 et 6000 personnes. C'est grâce à cette diversité que notre centre financier a mieux traversé la crise de 2008 que certains de ses concurrents. Il n'y a pas lieu de se lancer dans le jeu de la rivalité entre les places financières de Genève et de Zurich, car elles sont complémentaires. Par exemple, à Genève, dans la gestion de fortune, les banques privées accueillent en particulier des fonds du Moyen-Orient et des régions francophones. À Zurich, la clientèle est plutôt germanophone ou issue d'Europe de l'Est.

Quels sont les trois atouts principaux de la Place genevoise face à ses concurrents ?

La diversité, les talents et la capacité d'innovation sont sans conteste des vecteurs de différenciation vis-à-vis des places financières concurrentes. Genève est reconnue comme un centre financier global possédant une longue tradition tant dans la gestion de fortune que dans le financement du négoce de matières premières. Peu de places financières offrent une telle diversité d'expertises et un réseau aussi dense d'activités liées à la finance, telles que des études d'avocats, des compagnies d'assurances et d'inspection, des sociétés d'audit et de transports maritimes. À cela s'ajoute un secteur académique à la pointe avec l'Université de Genève et l'EPFL à Lausanne qui contribuent à l'émergence de talents et au renforcement des connaissances tout au long de la carrière professionnelle. Ces éléments permettent à la Place financière de répondre à l'évolution des besoins de sa clientèle.

Comment continuer à garantir la qualité de service à la clientèle, marque de fabrique de la Suisse ?

La réponse tient en deux mots : formation et

conditions-cadres. Il est en effet essentiel de s'assurer que la clientèle puisse compter non seulement sur une offre diversifiée et très qualitative des services financiers, mais aussi sur la sécurité et la stabilité juridique. C'est pourquoi, la formation continue est si importante. Il s'agit d'être à l'écoute des nouvelles attentes des clients, que ce soit dans la gestion de fortune, la banque commerciale ou de proximité. Dans le domaine de la technologie, les banques optimisent continuellement les systèmes à la disposition de leur clientèle. C'est aussi le cas des produits et des solutions d'investissement qui s'adaptent notamment aux exigences croissantes en termes de durabilité. Pour ce qui est des conditions-cadres, une réglementation incitative et un environnement fiscal attrayant sont indispensables pour régater avec les autres centres financiers.

Le monde de la banque est-il toujours attractif pour les jeunes ?

Le métier de banquier a énormément changé durant ces 30 dernières années. Cette évolution a généré des nouveaux métiers dans la banque, que ce soit dans la finance durable ou dans la fintech. Il convient d'accompagner ce virage afin de continuer à susciter des vocations. Cela passe notamment par le fait d'inscrire une dimension durable dans le domaine de l'investissement, car cela parle à la jeune génération. Aujourd'hui, nous n'avons pas de problème à recruter et ne notons pas non plus de baisse d'intérêt pour l'apprentissage bancaire, par exemple.

Comment la Place genevoise se profile-t-elle en tant que hub de la finance durable ?

Genève occupe une position unique dans la finance durable grâce à la présence des établissements financiers, des assets managers, des organisations internationales et non gouvernementales, d'un secteur académique de pointe et de grandes fondations privées. À ces acteurs s'ajoutent un écosystème dynamique et des autorités engagées tant au niveau de la Confédération, du Canton et de la Ville. Ce cercle vertueux positionne Genève au cœur de la finance durable. Du côté de la Place genevoise, la Fondation Genève Place Financière accueille dans ses locaux l'Association suisse des banquiers (ASB) et l'Asset Management Association Switzerland (AMAS) qui ont créé des antennes dédiées principalement à la finance durable. Une autre concrétisation de ces synergies est l'organisation depuis 2019 de « Building Bridges ». Cet événement, dont la quatrième édition sera organisée du 2 au 5 octobre 2023, a su réunir tous les acteurs clés afin d'élaborer des solutions innovantes en matière de gestion durable.

Afin d'éviter de faire du « greenwashing », comment le secteur financier agit-il concrètement pour accélérer la transition verte ?

Afin d'éviter un écart entre les attentes de l'investisseur final et les caractéristiques des produits durables proposés par les institutions financières, il faut donner plus de place à la transparence et à la classification des activités durables. Cela implique l'élaboration des standards internationaux en matière de transparence et la formation des collaboratrices et des collaborateurs. Jusqu'à présent, les investisseurs doivent faire face à une multitude de grilles de lecture, de terminologie et de stratégies, ce qui conduit à un manque de clarté. L'industrie financière suisse travaille à mieux définir ces exigences au niveau national avec la publication d'autoréglementations dans le conseil en placement et le marché des hypothèques ou encore dans la conception et l'information sur les produits à l'égard des investisseurs. Au niveau international, les institutions financières alignent leurs modèles d'affaires sur l'Accord de Paris sur le climat.

Comment voyez-vous l'évolution du secteur financier en Suisse, plus particulièrement à Genève et à Zurich ?

Il est sain pour la Suisse de garder une décentralisation avec plusieurs centres financiers qui se complètent. Cela contribue à la diversité du secteur financier et des prestations offertes à la clientèle, ainsi qu'à la prospérité de la Suisse. 5% des emplois et 13% des recettes fiscales totales proviennent de ce secteur d'activité au sens large qui inclut non seulement les banques mais aussi les assurances. Ce rôle de moteur économique devra être renforcé afin de préserver la prospérité de notre pays. Face à un environnement pour le moins exigeant, il sera donc essentiel de pouvoir compter sur des conditions-cadres optimales, que ce soit dans le domaine réglementaire, fiscal ou de la formation.



« Le rôle d'une banque privée, envers ses clients et la société, va au-delà de la seule recherche de performance »

Ces dernières années, le secteur de la banque privée a connu de nombreuses transformations. Dans un contexte mondial où les sujets existentiels tels que les incertitudes macro-économiques, les conflits géopolitiques et le changement climatique se multiplient, nombre de ces bouleversements sont venus rebattre les cartes pour les clients et leurs banquiers privés.

Franck Bonin
Chief Executive Officer
Société Générale
Private Banking Suisse



Franck Bonin, vous êtes Directeur général de Société Générale Private Banking Suisse (SGPBS), selon vous, quel est le rôle d'une banque privée ?

Je dirais que notre mission principale est d'être les architectes du patrimoine de nos clients. C'est-à-dire qu'il nous appartient de les accompagner dans la gestion, la valorisation et la transmission de ce patrimoine. Aujourd'hui, le rôle d'une banque privée, envers ses clients et la société, va au-delà de la seule recherche de performance. Via à une approche holistique, nous devons pouvoir les aider à administrer leurs investissements grâce à notre expertise de gestion, à financer leurs projets, à anticiper l'avenir, à vivre leurs passions et à investir de façon responsable. Pour ce faire, la banque doit être capable de mobiliser une équipe d'experts complémentaires - ingénieurs patrimoniaux, gestionnaires d'investissements et spécialistes du crédit - accessibles via un point d'entrée unique : le banquier privé.

D'après vous, quelles sont les tendances qui impactent le secteur de la banque privée ?

Actuellement, je dirais que trois grandes tendances se dessinent : une sophistication grandissante dans les stratégies d'investissement et de financement, une forte appétence pour la diversification et une demande croissante de personnalisation.

Lors de la décennie précédente, les taux d'intérêt et l'inflation se sont maintenus à des niveaux historiquement bas. Cependant, la pandémie mondiale, les mesures de sauvegarde des économies et la guerre en Ukraine ont précipité le retour d'une inflation élevée et la remontée brusque des taux d'intérêt. Cette nouvelle donne n'a pas manqué d'impacter les marchés financiers et en 2022, fait quasi-inédit, actions et obligations perdaient de la valeur simultanément. En 2023, la situation s'est améliorée mais la volatilité reste de mise. Ainsi, pour résister à ces vents contraires, les stratégies d'investissement ont dû intégrer une plus grande part de diversification dans l'allocation des portefeuilles de gestion. On assiste à un phénomène similaire de sophistication croissante en matière de crédit puisque la hausse des taux d'intérêt est venue renchérir les opérations de financement, alors même que les besoins restent élevés pour une clientèle fortunée qui souhaite continuer à investir, notamment dans l'immobilier.

Face à des conditions de marché a priori défavorables aux stratégies conventionnelles, les banques privées ont été les témoins privilégiés d'un nouvel engouement de leurs clients pour des actifs

traditionnellement réservés aux investisseurs institutionnels. C'est notamment le cas des actifs de private markets (private equity, immobilier, dette privée et infrastructure) qui font désormais partie intégrante du portefeuille de nombre de nos clients. Afin de répondre à ce besoin, SGPBS a opéré un changement de stratégie, passant d'un schéma de distribution simple à un modèle de service complet. Nous avons ainsi développé une offre intégrée en architecture ouverte, basée sur des mandats de conseil ou discrétionnaires ségrégués, dédiés à 100 % aux private markets. Cette approche permet une allocation personnalisée sur l'ensemble du spectre de la classe d'actifs ainsi que la constitution de portefeuilles réellement résilients et diversifiés, que ce soit en matière de supports, de stratégies, de gestionnaires, de géographies ou de millésimes.

Le comportement inhabituel des marchés est une source d'inquiétude pour de nombreux clients. Ainsi, la disponibilité et la pédagogie sont plus que jamais des vertus cardinales de la relation entre le banquier privé et ses clients, qui sont en attente d'explications des performances et du comportement de leur portefeuille. Le besoin de proximité est donc plus élevé qu'à l'accoutumée, compte tenu de l'environnement relativement instable. Par ailleurs, les outils digitaux sont un véritable atout en matière de réactivité et de disponibilité. En premier lieu parce qu'ils augmentent le nombre de canaux à disposition des clients pour contacter leur banquier privé, à un moment où la communication entre eux est capitale. Ensuite, parce que les plates-formes digitales permettent la mise à disposition d'outils de self care, qui offrent un plus grand degré d'autonomie, via des fonctionnalités toujours plus poussées. Dans un écosystème bancaire où le « 24/7 » devient la norme, le digital constitue donc un véritable catalyseur de l'expérience client.

Enfin, la banque privée est, comme l'industrie du luxe, un secteur dans lequel le sur-mesure n'est pas optionnel. Si, en soi, la démarche n'est pas neuve, notamment via l'ingénierie patrimoniale, des besoins de personnalisation toujours plus poussés se font ressentir au niveau de l'offre. En effet, les objectifs et les aspirations de nos clients sont aussi divers que leur profil et nombre d'entre eux cherchent aujourd'hui à aligner leurs investissements avec leur sensibilité personnelle ou leurs passions. Afin de répondre à ces attentes, nous avons développé des offres spécifiques comme nos solutions d'art & wine banking ou encore notre approche ESG globale.

Vous venez de nous parler d'ESG, les clients de la banque privée y sont-ils réellement sensibles et quelles actions concrètes menez-vous dans ce domaine ?

Société Générale Private Banking ambitionne de devenir l'une des banques privées responsables européennes de référence. Pour ce faire, nous avons déjà intégré les critères ESG dans la définition de notre univers d'investissement pour la gestion discrétionnaire de portefeuille et le conseil et avons

mis au point notre propre système de notation pour les fonds externes. Nous avons intégré notre expertise ESG dans la gestion de nos fonds internes et huit compartiments de notre SICAV Moorea ont ainsi reçu le label LuxFlag, dont trois ont également reçu le label ISR français. Parmi ceux-ci, le Moorea Fund - Climate Action a été labellisé article 9 au titre de la Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) et sept autres ont été labellisés article 8. Les fonds articles 8 ou 9, catégories les plus ambitieuses de la SFDR en matière d'ESG, représentaient ainsi 75 % des AuM de Moorea à fin décembre 2022.

Par ailleurs, notre démarche durable va au-delà de notre offre d'investissement. En 2022, SGPBS est devenue l'une des premières banques privées suisses à aligner sa politique de crédit sur sa politique d'investissement en supprimant la valeur préalable des titres soumis à des exclusions sectorielles (dans les secteurs du charbon, du tabac et des armes controversées, ainsi que les industries impliquées dans des controverses majeures).

Une étude publiée début 2023 par McKinsey montre que les produits ESG gagnent du terrain dans le secteur de la banque privée. Les FCP ESG attirent ainsi déjà plus de 50 % des nouveaux capitaux collectés sur ces supports et devraient représenter plus de 30 % de leurs AuM d'ici la fin de l'année. Si la sensibilité au développement durable de la clientèle actuelle varie largement d'un individu à un autre, il est certain qu'il trouve un écho très favorable auprès des nouvelles générations. Les banques privées se doivent donc de proposer des solutions d'investissement et de financement qui intègrent pleinement les critères ESG, non seulement pour répondre aux attentes d'une partie de leur clientèle, mais aussi pour s'assurer de l'adéquation de leur offre avec les exigences de leurs futurs clients.

Au-delà de son engagement en matière d'ESG, comment SGPBS se distingue-t-elle dans un environnement hautement concurrentiel ?

Nos clients bénéficient du meilleur des deux mondes. Nous leur offrons la solidité financière et les solutions d'investissement d'un groupe bancaire européen de premier plan, combinées à un savoir-faire suisse spécifique, construit au fil des 126 années de présence du Groupe dans le pays.

Grâce à une structure à taille humaine, nous adoptons une approche entrepreneuriale, qui part toujours de la situation, des attentes et des besoins de nos clients, en mobilisant les bons experts au bon moment et en alliant proximité et écoute.

Nous disposons d'une offre complète et sophistiquée qui répond aux besoins de nos clients sur nos marchés de prédilection, à savoir la Suisse, l'Europe, le Royaume-Uni et le Moyen-Orient. Nous accompagnons également les gestionnaires de fortune indépendants par le biais d'une plate-forme de services unique en Suisse, qui combine la conservation,

le conseil en investissement et le financement.

Notre appartenance au groupe Société Générale nous permet de proposer des solutions globales, notamment grâce à notre activité de banque de financement et d'investissement dédiée aux entreprises, également présente en Suisse. Il s'agit là d'un avantage certain par rapport à nos pairs, qui n'offrent souvent que des services de pure banque privée.

Pour conclure, je dirais que notre force réside dans notre capacité à coordonner l'ensemble de nos expertises et solutions de banque privée avec l'offre globale du Groupe afin de proposer des solutions cohérentes et parfaitement adaptées aux besoins et exigences de nos clients, aussi bien pour la gestion de leur patrimoine personnel que professionnel.

Franck Bonin

Chief Executive Officer
Société Générale Private Banking Suisse
<https://www.privatebanking.societegenerale.com/>

Franck Bonin démarre sa carrière en 1993 dans la promotion immobilière. Il rejoint la Direction de la stratégie et du marketing du groupe Société Générale en 1997 en tant que Responsable de l'offre patrimoniale à destination des chefs d'entreprise.

En 2001, il intègre la banque privée en France où il occupe le poste de Directeur associé au sein du département d'ingénierie patrimoniale. Il devient en 2006 Directeur de clientèle en charge d'une équipe de conseillers en gestion de fortune. En 2010, il est nommé Directeur commercial adjoint et Directeur clientèle privée régions de SGPB France. En 2012, Franck Bonin devient Directeur commercial de Société Générale Private Banking France.

En septembre 2017, il est nommé Directeur commercial de Société Générale Private Banking en charge de la stratégie commerciale de l'entité et de la supervision des équipes commerciales et marketing. En septembre 2019, Franck Bonin est nommé Directeur général de Société Générale Private Banking Suisse. Franck Bonin est titulaire d'un Master de Finance spécialisée en gestion internationale du patrimoine.

Bien préparer le renouvellement de son prêt hypothécaire

Il n'est pas simple de suivre l'évolution des taux hypothécaires, ni de savoir quand et comment renouveler son hypothèque. Cette échéance est pourtant un moment clé dans la vie des propriétaires et se tourner vers des professionnels s'avère souvent être la meilleure solution. Dans un contexte d'augmentation des taux, les professionnels du financement et les conseillers financiers font preuve de créativité pour offrir aux propriétaires les meilleures conditions possibles.

Christian Wenger
Fondateur et administrateur de Wecco SA



C'est en effet ce qu'entreprend Wecco SA à Fribourg, une société neutre et indépendante spécialisée dans le conseil en financement immobilier, le courtage de prêts hypothécaires et l'analyse de prévoyance. Depuis 2016, Wecco accompagne et soutient ses clients dans la recherche d'un financement hypothécaire et les conseille en matière de fiscalité, d'amortissement et de prévoyance. Quelques conseils de Christian Wenger, fondateur et administrateur de Wecco SA.

Christian Wenger, quel est l'état actuel des taux hypothécaires ?

Ces 12 derniers mois, nous avons vu les taux du marché des capitaux augmenter fortement et à un rythme sans précédent. Cela a entraîné des répercussions importantes sur les taux fixes. Durant cette période et afin de lutter contre l'inflation, la Banque Nationale Suisse a relevé son taux directeur quatre fois, le passant de -0.75% à 1.50% et mettant ainsi fin à près de huit ans de taux négatifs. Aujourd'hui, une hypothèque coûte dès lors 2 à 2.5 fois plus cher qu'en janvier 2022

Pour les propriétaires, les (très) belles années sont probablement passées. Néanmoins, ces taux restent attractifs. N'oublions pas qu'au début des années 2000, les taux hypothécaires se situaient à un niveau encore sensiblement plus élevé aux alentours de 4.75%. Il s'agit donc d'un retour à une certaine « normalité » qui devrait rester supportable.

Aujourd'hui en Suisse, est-ce le bon moment pour acheter un bien immobilier ?

Oui, très certainement. Certes les taux ont augmenté et il faut remplir les critères d'octroi restrictifs des banques, mais avec la bonne stratégie financière, il est toujours possible d'économiser des coûts de logement importants. De plus, les raisons qui peuvent motiver à l'achat d'un bien immobilier ne sont pas que financières, mais également subjectives et émotionnelles. Mais devenir propriétaire reste une décision importante qui doit être mûrement réfléchie et planifiée. Dans ce contexte, l'important est avant tout d'être bien conseillé et accompagné tout au long du processus d'acquisition. Wecco soutient ses clients dans toutes ces démarches. Nous connaissons les partenaires qui répondent le mieux aux situations individuelles de chaque client et sommes en mesure de trouver les offres les plus attractives du marché.

Quelles sont les erreurs courantes que les propriétaires commettent lorsqu'ils renouvellent leur hypothèque ?

Une erreur récurrente est de ne pas comparer les offres du marché. Statistiquement, entre sept et huit propriétaires sur dix renouvellent leur hypothèque au dernier moment et sans faire de comparaison. C'est dommage de ne pas faire jouer la concurrence, car l'échéance du financement hypothécaire est l'occasion rêvée de comparer les différentes offres et de choisir la solution la plus attractive. Chez Wecco, nous avons justement de nombreux partenaires avec lesquels nous pouvons négocier les meilleures conditions et offrir un vaste choix et un comparatif clair, simple et transparent à nos clients.

Une autre erreur majeure est de ne pas se préparer et de s'y prendre tardivement. Une grande partie des propriétaires dont le prêt arrive à échéance aujourd'hui sont des personnes qui ont conclu des taux hypothécaires il y a dix ans et dont les situations personnelles

et/ou professionnelles ont très souvent changé. Il s'agit de tenir compte de ces changements et de les considérer lors du renouvellement de l'hypothèque.

À quel moment faut-il renouveler son hypothèque immobilière ?

Nous le répétons très souvent : Le renouvellement hypothécaire est tout aussi important que le financement initial ! L'échéance d'un prêt hypothécaire est en effet un moment clé qui permet de revoir l'ensemble de sa situation et de prendre les meilleures décisions financières pour le futur.

Nous recommandons dès lors de se préparer au renouvellement de son prêt hypothécaire environ douze mois avant la date d'échéance. Cela laisse le temps de rechercher les options disponibles, d'évaluer les besoins et de préparer les documents nécessaires afin de prendre les bonnes décisions.

Comment se préparer au mieux pour le renouvellement de son prêt hypothécaire et obtenir les meilleures conditions possibles ?

En se tournant vers des professionnels tels que Wecco ! Nous nous occupons de toutes ces démarches de manière personnalisée et faisons économiser beaucoup de temps et d'argent à nos clients. Nous leur présentons les offres de manière claire, simple et uniforme pour qu'ils puissent prendre une décision en toute connaissance de cause.

Il s'agit d'avoir un seul interlocuteur indépendant et de confiance pour toutes les questions complexes liées au financement immobilier, évitant ainsi aux clients des démarches longues et fastidieuses.

À quoi faut-il faire attention lorsque l'on renouvelle son hypothèque ?

Il est important de considérer l'ensemble de la situation en se posant les bonnes questions :

ma situation personnelle ou professionnelle a-t-elle changé ? Des travaux sur mon bien immobilier sont-ils prévus ? Ai-je envie de le revendre ou de le remettre à mes enfants ? etc.

Le renouvellement de son hypothèque est le bon moment pour se poser ces questions, car nous pouvons les intégrer dans les demandes faites aux banques. Pour des personnes d'un certain âge, il peut être intéressant de réfléchir à ce qu'il advient du bien. Veut-on vieillir dans ce bien ou pense-t-on éventuellement à le vendre ? Si l'on souhaite revendre dans les années à venir, il faudra adapter sa stratégie de taux en conséquence. Ce sont des questions qui nécessitent réflexion et dont nous discutons systématiquement avec nos clients.

Comment voyez-vous l'évolution des taux hypothécaires dans les années à venir ?

La situation économique reste incertaine et il est difficile de faire des prédictions. La bonne nouvelle est qu'une envolée comparable à celle de l'année passée n'est pas attendue en 2023. La pression inflationniste reste toutefois importante et la BNS a laissé entendre qu'elle continuerait à rehausser son taux directeur (probablement 0.25% en juin). Le marché financier s'attend déjà à la prise de telles mesures, ce qui devrait faire évoluer les taux hypothécaires dans une fourchette relativement large au cours des prochains trimestres. La volatilité reste toujours élevée, car des incertitudes profondes planent encore sur l'évolution de l'économie mondiale et sur les décisions des banques centrales.

Globalement, il faut s'attendre à de légères hausses dans les mois qui viennent, notamment les taux d'intérêt de l'hypothèque SARON pourraient continuer à se rapprocher de ceux des hypothèques à taux fixe.

Interview **Maévine Mas**

Confort-lit
DEPUIS 1989

34
ans

Votre partenaire qualité et confort
en **ameublement & literie**

YVERDON
Av. de Grandson 60
024 426 14 04

LAUSANNE
Rue Saint-Martin 34
021 323 30 44

GIVISIEZ
Route des Fluides 3
026 322 49 09

www.confort-lit.ch

quinzaine du lit rabattable
conditions spéciales



Fraîcheurs estivales

Créateur officiel de souvenirs depuis 1953 !

BUCHARD
Voyages
www.buchard.ch



DÈS
1'095.-
PAR PERSONNE EN
CHAMBRE DOUBLE

6 JOURS

MIDI-PYRÉNÉES - FRANCE

Du 17 au 22 juillet*, du 4 au 9 septembre ou
du 9 au 14 octobre 2023

L'AVEYRON AUTHENTIQUE, TERRE DE TRADITIONS

POINTS FORTS

car 5 VIP

- Le viaduc de Millau, un ouvrage d'exception
- Les couteaux de Laguiole, un sublime savoir-faire
- Dégustation d'aligot au buron de Camejane

Les plus beaux villages de France

Ici, pas d'ennui! Avec de magnifiques plateaux en vallées, vous serez totalement dépaycé en Aveyron. Vous pourrez, sur les pas des pèlerins de Saint-Jacques-de-Compostelle, découvrir une nature authentique. **Hôtel 3*, pension complète**



DÈS
1'095.-
PAR PERSONNE EN
CHAMBRE DOUBLE

5 JOURS

RÉGION CHAMPAGNE - FRANCE

Du 21 au 25 août 2023

AU CŒUR DES TERRES DE CHAMPAGNE

Percez le secret du plus précieux des vins

La Champagne est connue dans le monde entier pour la qualité de ses vignobles et de ses caves. Terroir pétillant et authentique, son seul nom invite à la fête avec ses coteaux, maisons et caves de prestige! La région regorge également de sites chargés d'histoire. **Hôtel 3*, demi-pension**

POINTS FORTS

- Echanges conviviaux avec les vigneron
- Reims, berceau du sacre des Rois de France
- Visite des caves Moët & Chandon



DÈS
995.-
PAR PERSONNE EN
CHAMBRE DOUBLE

5 JOURS

VÉNÉTIE - ITALIE

Du 24 au 28 juillet 2023

SUR LA ROUTE DU PROSECCO JUSQU'À VENISE

Parce que tout le monde aime les bulles

Le Prosecco, symbole pétillant de l'art de vivre à l'italienne. Frais, joyeux et léger, il illumine les moments forts de notre existence grâce à ses bulles perlées qui donnent immédiatement des airs de fête. **Hôtel 4*, demi-pension (+ dîner du 2^e jour)**

POINTS FORTS

- La région de Valdobbiadene, patrie du Prosecco
- Trévise, la mystique et l'élégante
- Venise, magique sur les eaux

Lieux de départ au plus près de chez vous, depuis les cantons de GE, FR, NE, VD et VS



Voyage en car 4*
tout confort



Le coup de fendant
du patron



Boissons gratuites à
bord du car



Accompagnatrice
Buchard



GARANTIE DE VOYAGE

RÉSERVEZ

WWW.BUCHARD.CH • 027 306 22 30

« Nous apportons à nos clients un accompagnement et une expertise hors normes »



Allan Udrisard, un entrepreneur autodidacte à la tête de sept entreprises prospères, révèle ses secrets de réussite. De la finance à l'immobilier en passant par les assurances, le jeune homme se démarque grâce à un accompagnement client hors norme et des valeurs de discipline, de rigueur et d'excellence. Dans cet interview, il donne ses conseils pour la croissance et la protection du patrimoine, ainsi que sa vision sur l'investissement immobilier.

Allan Udrisard, pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Allan Udrisard, j'ai 27 ans et suis entrepreneur depuis l'âge de 20 ans. Je n'ai aucun diplôme et suis donc un pur autodidacte. Depuis mon plus jeune âge je savais que je serai entrepreneur. Ma maman adore raconter aux collaborateurs qu'à l'âge de 8 ans déjà, je préparais ma propre limonade pour essayer de la vendre aux habitants du quartier.

Passionné par le monde des affaires depuis que je suis enfant, j'ai toujours eu mon nez dans le commerce. Passant par une ligne de vêtement créée en 2017, une société de gestion de contenu internet et création de site web en 2018, je me suis finalement concentré sur les affaires touchant plus particulièrement à la finance. La planification financière dans sa globalité et le suivi sur le long terme des clients est mon objectif premier. Aujourd'hui l'efficacité de ma société de courtage Hestia Conseils, me permet de développer d'autres marchés tels que l'immobilier, l'ingénierie, etc... On dit que le bonheur se trouve dans l'accomplissement des tâches et le partage de moments qui nous passionnent, je peux donc prétendre être un homme heureux, car bien que je ne compte pas mes heures (je travaille en moyenne plus de 12 heures par jour 7 jours sur 7), je le fais avec passion. Je souhaite à toute personne, salariée ou entrepreneur de trouver le domaine qui le passionne, dans lequel il puisse exceller et ainsi ne pas avoir le sentiment de « travailler » mais, oserai-je dire, de « s'amuser ».

Quelles sont vos différentes activités ?

Je gère actuellement sept entreprises dans différents secteurs d'activités tels que les assurances de biens et de personnes, l'investissement immobilier et la promotion immobilière, la finance, le marketing et la comptabilité.

Quels services proposez-vous au sein de ces sociétés ?

Hestia Conseils est spécialisée dans le conseil clientèle privé et professionnel. L'entreprise est composée de 180 collaborateurs répartis par secteur : le back-office et la direction sont au siège à Sion tandis que les 150 conseillers sont actifs au sein de notre bureau à Nyon et dans toute la Suisse romande au travers de 14 succursales et franchises. Nous apportons un conseil à 360° à nos clients au niveau des assurances, de l'immobilier, des finances, des investissements et de la fiscalité. Nos experts savent répondre aux problématiques en lien avec la législation suisse mais aussi avec la législation transfrontalière où nous sommes souvent amenés à accompagner nos clients frontaliers dans l'optimisation fiscale et dans l'investissement immobilier. Hestia Conseils est devenue une marque qui ne fait que croître au fil des années et qui offre la possibilité à tout un chacun de se lancer dans le monde des assurances et d'avoir accès à une structure franchisée clé en mains.

Ensuite, Move It est une société basée sur le secteur

« Certes le marché de l'immobilier est de plus en plus complexe, mais il reste évidemment l'un des placements les plus sûrs à ce jour. »

– Allan Udrisard

des assurances automobiles. La société a été créée pour deux raisons. La première est d'apporter un vent nouveau dans un secteur très fermé et seulement composé d'acteurs historiques. Nous proposons ainsi plus de choix aux Suisses sur le marché de l'assurance véhicule. La deuxième raison est très simple et stratégique. Elle consiste à commercialiser nos propres produits d'assurances afin de se positionner sur ce marché et de rapidement engranger des parts de marché. Hestia Conseils apporte son aide à ce niveau-là via le volume d'affaires qu'elle concrétise d'ores et déjà.

Homeset Immobilier est une entreprise qui a vu le jour récemment. Elle est également intimement liée à Hestia Conseils car elle est née d'une demande de la part de nos clients : celle d'acquiescer un bien immobilier dans le but d'investir ou afin d'y résider. Hestia Conseils fournit de manière quotidienne des rendez-vous aux conseillers immobiliers de Homeset qui ont pour mission d'accompagner les clients dans leur acquisition immobilière, que ce soit dans le neuf ou l'ancien.

Weekvest est aussi une entreprise spécialisée dans l'immobilier, mais à courte durée. Weekvest veut démocratiser l'investissement sur des biens immobiliers et promet à ses clients de devenir copropriétaire d'un bien immobilier à haut rendement avec un capital de 10 000 CHF. Enfin, pour finir la partie immobilière, la dernière venue est White Rock. C'est une société qui fait de manière exclusive de la promotion immobilière. Elle a pour seul but la construction immobilière de logements neufs. La première résidence est programmée à Ardon en Valais avec 12 logements qui verront le jour en 2024. Par ailleurs, White Rock cherche à acquiescer des terrains constructibles dans l'ensemble du Valais. En cas de contact vendeur, j'invite le lecteur à nous en faire part directement à info@bestiaconseils.ch ou par téléphone au +41 27 203 82 93.

En outre, nous avons toujours voulu acquiescer une indépendance au niveau informatique avec Hestia Conseils. Depuis maintenant trois ans, une équipe de neuf ingénieurs travaillent donc à plein temps sur l'entreprise et les logiciels nécessaires à son fonctionnement. D'où la création par la même occasion de Leads.ch. Cette entreprise génère des clients pour les sociétés grâce au marketing de réseau. Forte de son expertise et de ses compétences dans le marketing, le domaine de l'IT et la communication, Leads.ch promet aux clients professionnels de dynamiser leur activité grâce à une grande visibilité sur les réseaux sociaux

et les moteurs de recherche. De plus, Leads.ch offre la possibilité de concevoir des outils informatiques personnalisés aux besoins de chaque structure, au bouton près. Cette personnalisation infinie fait la différence avec la concurrence à ce niveau. Les ingénieurs ont aussi cette touche commerciale qui plaît aux interlocuteurs car ils savent se mettre à la place de ceux-ci.

Concernant la partie comptabilité, j'ai créé en 2017 Hermes Fiduciaire. À la tête de cette société, un expert-comptable et une aide comptable assurent la partie comptabilité de nos clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels. Fiscalité et déclaration pour les résidents et entreprises suisses, fiscalité et rectification pour les frontaliers, Hermes Fiduciaire gère tous les axes en lien avec la comptabilité.

Comment vous démarquez-vous des autres entreprises ?

Se démarquer des autres entreprises n'est pas chose facile de nos jours tant la concurrence est présente et rude. Nous apportons à nos clients un accompagnement et une expertise hors normes. Le but principal de Hestia est la satisfaction du client. Nous partons du principe très simple que sans client satisfait, il est impossible pour l'entreprise de continuer à se développer. Nous mettons donc un point d'honneur à ce que cela soit respecté par nos équipes commerciales mais aussi par tout notre service back-office qui vérifie systématiquement tout nouveau dossier.

Quelles sont les valeurs que vous souhaitez transmettre ?

La discipline, la rigueur et l'excellence. La discipline car je pars du principe que même avec la plus grande des motivations, sans règles et objectifs rien ne peut aboutir. La rigueur me paraît aussi très importante, surtout dans les métiers de la finance où nous n'avons pas le droit à l'erreur. Les clients nous apportent toute leur confiance, à nous de ne pas les décevoir. L'excellence est la suite logique de la rigueur, car celle-ci pousse à atteindre l'excellence. Elle est de mise dans ma vie personnelle mais aussi dans ma vie professionnelle.

En ce qui concerne la gestion de patrimoine, quel est votre meilleur conseil pour faire croître, préserver et protéger le patrimoine ?

Je pense qu'il existe plusieurs formules pour faire augmenter et protéger son capital. Il est primordial de diversifier ses placements d'où la célèbre phrase « ne jamais mettre tous ses œufs dans le même panier ». Aussi, il faut être informé de toutes les évolutions des

marchés ou encore de la fiscalité. Ces critères peuvent en effet fortement impacter les investissements. Pour une gestion sereine et personnalisée, Hestia Conseils accompagne ses clients dans ces démarches et les aide dans la gestion de leur patrimoine afin de le sécuriser, le faire fructifier et ainsi assurer un avenir paisible.

Aujourd'hui, est-ce toujours une bonne idée d'investir dans l'immobilier ?

Certes le marché de l'immobilier est de plus en plus complexe, mais il reste évidemment l'un des placements les plus sûrs à ce jour. L'immobilier plaît à la grande majorité des personnes pour les différents points positifs qu'il englobe. La possibilité de s'assurer un revenu pour l'avenir et ainsi compléter sa retraite est un avantage majeur. Il est désormais acquis que les actifs d'aujourd'hui toucheront moins de revenus une fois à la retraite. La perspective de pouvoir maintenir son pouvoir d'achat grâce aux revenus locatifs est donc intéressante.

À cela s'ajoute la possibilité d'habiter le bien immobilier pendant ses vieux jours. Avant de pouvoir l'habiter, l'investisseur loue le bien. Néanmoins, pour que le placement soit intéressant, il est nécessaire de s'assurer que le crédit immobilier sera bien remboursé avant la fin de la vie active.

Le logement peut également être attribué à des proches (descendants ou ascendants) pour leur permettre d'être logés convenablement et avec un loyer attractif. L'investissement locatif devient alors un moyen d'aider ses proches à une époque où il devient très difficile de se loger, du fait du renchérissement des loyers et des prix immobiliers sur les dernières années. Investir dans l'immobilier en ayant une approche à long terme permet de se constituer un patrimoine qui pourra ensuite être transmis.

Alors qu'il est difficile d'emprunter pour financer l'achat d'autres placements financiers, l'immobilier présente le grand avantage de pouvoir être financé par l'emprunt. Grâce aux loyers qu'il perçoit, l'investisseur peut alors rembourser pour partie le crédit immobilier. À l'échéance de ce prêt il devient le détenteur d'un patrimoine, alors que sa mise de départ était parfois très faible.

En outre, dans certains régimes fiscaux, les intérêts d'emprunt liés à l'acquisition, la réparation, la construction ou l'amélioration du bien sont effectivement déductibles de vos impôts. Le remboursement du capital n'est jamais déductible.

Quels sont vos projets futurs ?

Je suis amené à me concentrer sur le développement de toutes ces sociétés pour que chacune d'entre elles soient pérennes et reconnues pour ce qu'elles peuvent apporter. Cela nécessite énormément d'investissement personnel de ma part et de celle des différentes équipes. J'en profite d'ailleurs pour les remercier pour le travail fourni durant toutes ces années.

Interview Maévane Mas



Diversifier son portefeuille grâce aux métaux précieux

Euporos SA est une entreprise qui a pour vocation le commerce international de métaux précieux physiques, tels que l'Or, l'Argent, le Palladium, le Platine, le Rhodium et l'Iridium. Avec quatre centres de stockage de métaux implantés à Zurich, à Genève, à Sion et à Lausanne, Euporos SA se situe parmi les sociétés leaders de Suisse.

Tout commence en 2010 suite à la faillite de la banque Lehman Brothers en 2008 : un économiste expérimenté décide de s'opposer au château de cartes érigé avec du papier-monnaie et fonde la société suisse Euporos SA. Cette entreprise a pour but de permettre à tout un chacun d'investir dans les métaux précieux physiques en dehors du système bancaire.

Investir dans les métaux précieux, quels intérêts ?

Investir dans les métaux précieux peut offrir plusieurs avantages pour les investisseurs. Tout d'abord, ces derniers ont une valeur intrinsèque en raison de leur rareté et de leurs propriétés physiques. De plus, les métaux tels que l'or, l'argent, le platine ou le palladium sont utilisés dans de nombreux secteurs de l'industrie comme la joaillerie, l'automobile ou encore l'électronique qui sont des domaines prédominants en Suisse. Il existe donc une demande continue pour ces différents métaux, ce qui garantit leur valeur future.

Finalement, lors de périodes de haute inflation comme maintenant, les métaux précieux ont tendance à augmenter leur valeur relative, voire même à prendre de la valeur. 1 kg d'or en 2000 valait 13'000 CHF et aujourd'hui le prix s'élève à 58'000 CHF. Cela n'est pas le cas des devises qui ont tendance, en cas de crise, à diminuer. Inclure des actifs tels que l'or ou l'argent dans son portefeuille permet ainsi

trois types de pièces : Maple Leaf, Silver Eagle et Philharmoniker de 1 once d'argent. Dernièrement, Euporos SA a inclus dans ses services le Platine, le Rhodium, l'Iridium et le Palladium.

Euporos SA, gage de qualité et d'authenticité

L'expertise d'Euporos SA dans le domaine de l'argent

effectuées de manière sécurisée et les marchandises sont assurées à 100 % contre les risques de vol ou de perte pendant le transport. Que ce soit pour la vente ou le stockage des métaux physiques, chaque étape est réalisée avec une garantie de qualité et d'intégrité.

De plus, tout client peut confier la garde de ses achats en Suisse à Euporos SA. En stockant intégralement les commandes de manière physique, l'entreprise se démarque d'une majorité des marchands qui ne possèdent pas ce service. Aussi, chaque déposant possède des lingots alloués nominativement, ce qui signifie que les lingots sont réservés exclusivement à chaque client. À l'inverse, un grand nombre de revendeurs de métaux précieux ne proposent que du papier-métal unalloté, c'est-à-dire de simples créances susceptibles de ne plus rien valoir en cas de faillite du dépositaire. C'est comme une voiture dont Euporos est le parking : la voiture a une plaque et un titre de propriété et ils ne sont pas liés. Enfin, les dépôts des clients d'Euporos SA, placés dans des chambres fortes hors du système bancaire, sont assurés contre le vol et les dégâts naturels (pendant la période de la Covid-19, Euporos a été l'une des seules sociétés à continuer à vendre, livrer, ouvrir les coffres et racheter les biens des clients, leur assurant une indépendance financière).

Texte Maéevane Mas

🗨 Lors de périodes de haute inflation comme maintenant, les métaux précieux ont tendance à augmenter leur valeur relative, voire même à prendre de la valeur. 1 kg d'or en 2000 valait 13000 CHF et aujourd'hui le prix s'élève à 58000 CHF.

de se protéger contre la dépréciation de la monnaie. Lorsque les marchés boursiers sont volatils ou en baisse, investir dans les métaux précieux peut s'avérer être une stratégie efficace. Il est conseillé aussi de garder 15-20 % de sa fortune dans ce type d'actif.

Il est toutefois important de noter que ce type d'investissements comporte également des risques. Les prix des métaux précieux peuvent être volatils et soumis à l'influence d'une multitude de facteurs, tels que l'offre et la demande, les taux d'intérêt, la stabilité économique et les développements géopolitiques. Il est donc grandement recommandé de se renseigner au préalable, de consulter des conseillers financiers et de diversifier son portefeuille d'investissement de manière adéquate. Euporos SA propose des services de conseils afin de guider au mieux ses clients vers le meilleur placement possible et à un moment favorable. L'or a plus de 5000 ans comme monnaie d'échange, pour certains c'est de la vraie monnaie.

Les produits Euporos SA

Euporos SA propose une gamme de lingots d'or (1 once, 50 g, 100 g, 250 g, 500 g, 1 kg) ainsi que des pièces d'or : Gold Maple Leaf, Vreneli et Napoléon. La société fournit également différents lingots d'argent (500 grs, 1 kg, 5 kg, 15 kg et 31,1 kg) et

physique en fait une référence incontournable. Les spécialistes de l'entreprise accueillent quotidiennement les clients avec une attention personnalisée, offrant des conseils éclairés et professionnels. Que ce soit pour les produits en or, en argent, les questions fiscales, la revente ou la sécurité, Euporos SA accompagne ses clients à chaque étape de leur parcours d'investissement. Les conseillers ne se contentent pas d'être de simples vendeurs, ils sont véritablement soucieux de protéger et de faire fructifier le patrimoine de ceux qui leur font confiance.

La réputation d'Euporos SA repose sur sa gestion fiable, rigoureuse et réactive. L'entreprise met en place des mécanismes de sécurité multiples et fait appel à des organismes de révision externes pour assurer un service sans faille. Pour garantir une qualité optimale et une authenticité indiscutable des lingots mis en vente, Euporos SA s'approvisionne directement auprès de fonderies suisses, connues mondialement pour leur sérieux et leurs produits contrôlés par les autorités suisses. Les lingots d'or, d'argent, de platine et de palladium sont agréés Good London Delivery (GLD) sur le marché international des métaux précieux. Les clients ont également la possibilité de commander un certificat d'authenticité pour chaque lingot ou pièce achetée. Les expéditions aux clients sont

Pour plus d'informations :
www.euporos.ch

Euporos SA, World Trade Center II,
Route de Pré-Bois 29
1215 Genève

Français +41 27 566 66 66
Español +41 22 533 14 09
English +41 22 533 50 80
Deutsch +41 22 552 13 02
WhatsApp: +41 76 830 20 18



En outre, la demande mondiale de métaux précieux ne fait qu'augmenter chaque jour, notamment pour l'or et l'argent. Cette demande croissante, due principalement à l'expansion économique, l'urbanisation et l'innovation technologique, peut potentiellement entraîner une augmentation des prix des métaux précieux, ce qui peut être bénéfique pour les investisseurs.

EUPOROS

L'année 2023 pourrait être une année charnière pour les actifs numériques

Quels sont les effets de l'évolution actuelle du secteur bancaire traditionnel sur les actifs numériques? La crise bancaire pourrait-elle représenter une opportunité pour le secteur des crypto-monnaies?

Patrick Heusser
Chief Commercial,
Officer à Crypto
Finance



court terme, les turbulences ont dopé les prix des crypto-monnaies en semblant accélérer la fin du cycle de hausse des taux d'intérêt de la Réserve fédérale américaine. À plus long terme, cependant, elle pourrait également renforcer le secteur des actifs numériques et améliorer les facteurs fondamentaux sous-jacents des crypto-monnaies.

ont augmenté leurs positions. Au cours de l'année 2023, l'anticipation de la fin prochaine du cycle de hausse de la Fed a donné un élan supplémentaire, en particulier lors de la crise bancaire de mars.

numériques, améliorerait les fondements des crypto-monnaies individuelles et soutiendrait leurs prix.

Friedrich Herzog
Senior Portfolio
Manager & Head of
Research à Crypto
Finance



“ **Les actifs numériques ont remarquablement bien réagi en 2023, inversant certaines des pertes de l'année dernière.** ”

Ce qui se passe maintenant dépend en grande partie de la date à laquelle la Fed cessera de relever ses taux. Les fondements des actifs numériques ou des crypto-monnaies constituent une autre raison d'être optimiste quant à leurs perspectives d'évolution. On dit qu'il est impossible d'évaluer les crypto-monnaies, mais ce n'est pas vrai. Elles ont une valeur intrinsèque liée au nombre de transactions effectuées sur la blockchain, qui peut être mesurée et qui augmente dans des secteurs tels que l'art et la musique.

L'effondrement de SVB, en particulier, a illustré le potentiel des DLT. Après l'effondrement de la SVB un vendredi, le Stablecoin USD Coin a rompu son ancrage au dollar parce que Circle, l'entreprise qui en est à l'origine, détenait ses dépôts à la SVB. Pourtant, le vrai problème n'était pas les réserves de Circle, mais le fait que la SVB et le système financier traditionnel étaient fermés pour le week-end. En revanche, la blockchain fonctionne 24 heures sur 24, sept jours sur sept, sans qu'il soit nécessaire de recourir à des processus manuels.

Lorsque la Banque nationale suisse (BNS) a organisé son événement annuel sur le marché monétaire à la fin du mois de mars 2023, l'un des sujets de discussion a été la manière dont la technologie des registres distribués (DLT) pourrait être utilisée pour effectuer des paiements. Le sujet aurait difficilement pu être plus d'actualité, quelques jours seulement après la reprise d'urgence de Credit Suisse, qui a permis d'éviter une cascade potentielle de défaillances de contreparties et de règlements.

Le sauvetage de Credit Suisse est le dernier d'une série d'événements qui ont commencé avec les actifs numériques et se sont poursuivis dans la finance traditionnelle. En novembre 2022, la bourse de crypto-monnaies FTX, basée aux Bahamas, a fait faillite. Puis, en mars, la Silicon Valley Bank (SVB) et la Signature Bank se sont toutes deux effondrées, avant que Credit Suisse ne soit racheté par UBS.

Ironiquement, la série de crises qui ont débuté dans le secteur des actifs numériques avant de s'étendre au secteur bancaire pourrait s'avérer être un moment charnière pour l'industrie des actifs numériques. À

Les actifs numériques ont remarquablement bien réagi en 2023, inversant certaines des pertes de l'année dernière. Bitcoin a été le plus performant au premier trimestre, avec une hausse de 72%. Cependant, Ethereum a également progressé, de 52% dans son cas. À titre de comparaison, l'ETF S&P 500 et l'ETF sur les obligations américaines à 10 ans ont progressé de 8%.

Une confluence de facteurs a été à l'origine de cette hausse. Au début de l'année 2023, il n'y avait pas d'offre de crypto-actifs, ce qui signifiait que la moindre demande de la part des investisseurs faisait grimper les prix. Cette demande provenait des marchés au comptant, probablement parce que les adeptes à long terme de la crypto-monnaie

À plus long terme, la crise du secteur bancaire traditionnel a mis en évidence le potentiel de la DLT d'une manière qui pourrait conduire à terme à un plus grand nombre de transactions financières sur les blockchains. Comme cela a été discuté lors de l'événement organisé par la BNS, le règlement atomique sur la blockchain pourrait atténuer les risques bancaires. Un plus grand nombre de transactions soutiendrait le secteur des actifs

“ **Les crises propres à l'industrie des actifs numériques, en 2022, ont également amélioré l'avenir du secteur en renforçant ses fondations.** ”

Les crises propres à l'industrie des actifs numériques, en 2022, ont également amélioré l'avenir du secteur en renforçant ses fondations. De nouvelles réglementations ont été introduites en réponse à ces crises, notamment l'adoption par le Parlement européen, en avril, du règlement sur les marchés des crypto-actifs, dont l'entrée en vigueur est prévue pour la mi-2024. En outre, les acteurs du secteur discutent de la centralisation de l'infrastructure, comme les plateformes de négociation, et l'on assiste à une consolidation saine.

Il est toutefois important de faire preuve de prudence. À la suite de l'effondrement de SVB et de Signature Bank, certains canaux de paiement en dollars pour les actifs numériques ont été bloqués, ce qui rend l'écosystème des échanges de crypto-monnaies moins efficace et plus coûteux.

Toutefois, à terme, les bouleversements des six derniers mois pourraient s'avérer positifs à la fois pour le secteur des actifs numériques et pour les différentes crypto-monnaies. En fait, la crise bancaire pourrait se transformer en opportunité, bien qu'elle soit parsemée de difficultés et de risques.

*Article datant du 24 Avril 2023.

BRANDREPORT • CONDA.CH

Soutenir des PME et des start-ups innovantes tout en générant des rendements

Investir son argent de manière rentable et judicieuse dans des entreprises en plein essor - ce qui semble à première vue très complexe devient accessible à tous et à toutes grâce à la plateforme de crowdfunding conda.ch.

Christian Klumpe
Cofondateur
et Managing Partner
de conda.ch



« Cela est rendu possible par notre plateforme pratique de crowdfunding que nous proposons depuis un peu plus d'un an sur le marché suisse », explique Christian Klumpe. L'offre s'adresse avant tout aux investisseurs intéressés par une participation dans les entreprises concernées. L'approche du crowdfunding de conda.ch offre une véritable situation gagnant-gagnant : les investisseurs bénéficient d'un rendement attractif et les entreprises reçoivent les moyens nécessaires pour réaliser des projets, augmenter leurs ressources ou entamer une expansion. « Le marché des start-ups est particulier dans ce pays », explique Christian Klumpe : de nombreuses jeunes entreprises s'en sortent relativement longtemps avec peu de ressources financières et étendent ensuite rapidement leurs activités, par exemple dans la zone DACH ou aux États-Unis. « Et c'est précisément pendant cette phase importante que nous avons pu nous établir comme partenaire financier fiable ».

Une transparence totale garantie

Pour les start-up qui misent sur le crowdfunding de conda.ch, il en résulte souvent, outre la capitalisation proprement dite, un avantage supplémentaire : de nombreux investisseurs ne sont pas purement orientés vers le rendement, mais font partie du segment de clientèle de l'entreprise soutenue. « Lorsque les entreprises trouvent chez nous une investisseuse ou un investisseur, elles ont donc à 80 % gagné en même temps un ambassadeur de marque ».

Mais dans quelle entreprise en plein essor faut-il concrètement investir? La société conda.ch procède à une présélection rigoureuse et propose ensuite à sa clientèle un aperçu instructif des différentes start-ups. Actuellement, le fabricant de compléments alimentaires Kaex, DHP Solarfaldach ainsi que la marque de vêtements durables Nikin font notamment partie des projets financés avec succès.

Vous trouverez de plus amples informations sur www.conda.ch/fr



CONDA.ch

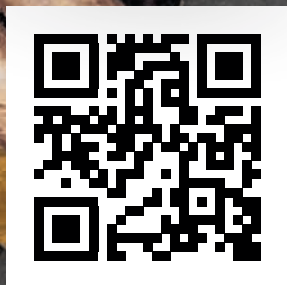
La Suisse est un pays d'entreprises innovantes. C'est particulièrement vrai dans le secteur des start-up. « Mais malheureusement, de nombreux nouveaux créateurs d'entreprise ont du mal à obtenir le capital nécessaire », déplore Christian Klumpe. Le cofondateur et Managing Partner de conda.ch veut contribuer avec son entreprise à améliorer la capitalisation des PME et des start-ups - tout en offrant aux investisseuses et investisseurs la possibilité d'investir dans des entreprises en plein essor.

Art | Basel Basel



Latifa Echakhch, *Night Time (As Seen by Sim Ouch)* (detail), 2022. Courtesy of the artist and Pace Gallery

Tickets



June 15–18, 2023



« Les banques ont tout intérêt à recruter des jeunes formés aux technologies modernes »

Gestion des risques, nouvelles technologies, développement durable, le monde de la finance a largement évolué ces dernières décennies, et avec lui la formation en finance. Plus que jamais, la Suisse a aujourd'hui besoin d'étudiants qui sauront gérer les nombreux défis de demain.



Michael Rockinger
Professeur et
Directeur du master
en finance à
HEC Lausanne



Le Professeur Michael Rockinger est directeur du master en finance à HEC Lausanne depuis plus de vingt ans. Au fil des années, l'offre de formation y a été adaptée en fonction des changements du secteur financier. Il nous explique comment dans cette interview.

Michael Rockinger, avez-vous pu noter de récentes évolutions dans l'enseignement de la finance en Suisse ?

Il y a eu un certain nombre de surprises dans le domaine de la finance. Cela a commencé dès la fin du XXème siècle et la faillite d'Enron qui a été une vraie révolution dans le domaine des aspects comptables. Il y a ensuite eu la crise de l'internet dans laquelle on s'est rendu compte que les jeunes pousses pouvaient représenter un grand risque. En 2008 est ensuite arrivée la crise financière. Plus récemment, la pandémie de la Covid-19 et l'émergence de technologies nouvelles ont bousculé le secteur. À chaque fois l'enseignement a été adapté.

La finance était très quantitative et mathématisée jusqu'en 2008. À ce moment-là, nous nous sommes rendu compte que les modèles étaient très esthétiques mais qu'ils ne répondaient pas à la réalité des marchés. La formation pondère désormais de manière significative la gestion des risques. Nous avons aussi élargi l'économétrie au Machine

Learning puis nous avons introduit l'analyse de données. Cela correspond au Big Data et au fait que des grosses bases de données sont désormais disponibles. On s'est aussi adapté à la disparition du LIBOR avec les changements que cela entraîne.

Quelle est l'évolution du nombre d'étudiants ?

Dans le master, nous sommes passés de 44 étudiants il y a une vingtaine d'années à 200 étudiants l'année dernière. À l'époque, il y avait une admission sur dossier jusqu'à l'adoption du processus de Bologne qui a permis d'accueillir plus d'étudiants.

Il est important de noter que nous sommes passés de 8 à 9% de femmes étudiantes à plus de 30% aujourd'hui. De même, pour les professeurs à la faculté, nous sommes passés de 0% à 30%.

Qu'en est-il des débouchés ?

En 2017 et selon la demande de la part des banquiers et des industries, nous avons scindé le master en trois orientations: la Finance d'entreprise, la Gestion d'actifs et des risques et l'Entrepreneuriat financier et la science des données, le Fintech en somme. Le profil des étudiants est ainsi beaucoup mieux défini et cela permet de trouver une meilleure adéquation en termes d'emplois.

Les plus grands recruteurs sont les banques, qu'elles soient cantonales, régionales, d'investissement, etc. On retrouve également les cabinets d'audit. Une minorité se dirige enfin vers des doctorats.

En matière de débouchés, le cas de Credit Suisse reste la grande inconnue. On se demande si le rachat de la banque aura des conséquences sur le nombre d'étudiants qui s'inscrivent en finance et sur la situation du marché du travail. Un certain nombre de

personnes risquent en effet de devoir se diriger vers d'autres métiers. Pour l'instant, je n'ai pas vraiment d'inquiétudes car nous avons des étudiants qui sont très compétents et les banques ont tout intérêt à recruter des jeunes formés aux technologies modernes.

Je crains qu'avec la faillite du Credit Suisse, la place financière suisse à l'international soit ébranlée. Les banques suisses doivent revoir leur modèle d'affaires et prioriser la qualité et la transparence. Ainsi, se doter d'outils statistiques et quantitatifs leur permettra de gérer les risques et d'effectuer l'allocation des actifs avec des techniques de pointe. Certains pays l'ont compris et les banques suisses ont toujours eu un retard dans ce domaine. Le secret bancaire les a bien aidées, mais c'est fini. Les étudiants ont donc toute leur place dans ce secteur pour combler ses lacunes. Il faudrait aussi que d'un point de vue général, les gens s'intéressent plus à la finance, comme on peut s'intéresser à l'art ou à la politique.

La finance est aussi soumise à l'évolution de la digitalisation, avec de nouveaux défis tels que la cybersécurité. Comment la formation s'y adapte-t-elle ?

Dans notre programme, les étudiants qui sortent de l'orientation Fintech savent travailler avec des informaticiens et apprennent à programmer à haut niveau. Ils sont aussi formés aux monnaies digitales, les cryptos, et aux techniques informatiques qui vont avec. Par contre, tout ce qui concerne les cyberattaques par exemple est laissé aux spécialistes du domaine.

Qu'en est-il de la formation pour une finance plus durable (développement durable, critères ESG, etc.) ?

La finance responsable est un concept ancré depuis très longtemps à HEC Lausanne. Il faut vraiment différencier les trois domaines de l'ESG. Le social

est assez facile à quantifier: il s'agit des conditions de travail ou encore de l'égalité des genres par exemple. La question de la gouvernance fait quant à elle partie des retombées de l'affaire Enron et de la crise de 2008: on a compris qu'il faut aussi un régulateur en plus des aspects comptables. Je dirais que c'est un domaine qu'on maîtrise bien, en tout cas en théorie. Le Credit Suisse est le contre-exemple. Vient se greffer à ces deux critères tout ce qui relève de l'environnement, avec des enjeux tels que la biodiversité, l'érosion des sols ou encore le réchauffement global. Les acteurs de la finance ont la possibilité d'agir directement sur certains secteurs comme ceux du fossile qui sont responsables des émissions de CO₂. En revanche, agir sur des concepts globaux comme la pauvreté sont plutôt du domaine politique que bancaire. Ce domaine est en pleine évolution. Les étudiants ont également des cours d'éthique dans lesquels leur sont enseignées les valeurs essentielles pour répondre à ces problématiques.

Comment la formation en finance intègre-t-elle la gestion des risques ?

Avec Enron, on s'est rendu compte que la comptabilité n'était pas faite pour parer aux risques des entreprises. Ce scandale a donc donné lieu à de nombreuses réformes. Nous enseignons aujourd'hui des modèles de statistiques qui permettent de délimiter les risques entrepreneuriaux mais aussi ceux dus aux catastrophes naturelles. Il est ainsi possible de couvrir les risques financiers avec des instruments dérivés, tels que ceux liés aux taux de change. On peut aussi chercher à mieux adapter ses portefeuilles pour être plus résilient en cas de crise financière.

Interview Léa Stocky

BRANDREPORT • KELLERHALS CARRARD

Entrepreneuriat, innovation et durabilité: un grand saut dans le vide en matière de fiscalité et réglementation ?

L'Étude Kellerhals Carrard accompagne ses clients, constitués notamment de PME de l'arc lémanique, de la création de sociétés à la réalisation de transactions complexes. En mettant l'accent sur la capacité à anticiper et intégrer les modifications du cadre légal, elle en fait un avantage concurrentiel pour les acteurs économiques. Dans cette interview, les équipes dédiées des bureaux de Genève et de Lausanne abordent les récents changements au niveau fiscal, en matière de durabilité et leur impact sur les entreprises.

À votre avis, l'arc lémanique est-il encore attractif pour les entrepreneurs et l'innovation ?

Sur le plan économique, la région lémanique reste très dynamique ! Les conditions-cadres, grâce à la présence de hautes écoles spécialisées, en particulier l'EPFL, d'importants acteurs internationaux, et un secteur financier fort, restent très bonnes. Toutefois, certains changements récents en matière de fiscalité, notamment concernant les plans d'intéressement, pourraient freiner ce dynamisme.

La fiscalité des plans d'intéressement est-elle un obstacle pour la croissance des start-ups ?

Or, un changement récent de pratique basé sur le modèle zurichois transforme des plus-values en cas de revente des actions jusqu'ici exonérées en salaire partiellement voire pleinement imposables, soulevant des questions liées à la transition d'un régime à celui d'un autre. Face à ces incertitudes, un travail de lobbying doit notamment être entrepris par l'ensemble des acteurs de l'écosystème start-up pour tenter de corriger certains éléments du cadre juridique actuel, lobbying auquel les avocats spécialisés doivent également pleinement s'associer.

Qu'en est-il de la fiscalité des PME dans ce contexte ?

Pour les PME, la dernière réforme des entreprises a été indiscutablement positive pour améliorer les conditions-cadres. En revanche, tous les entrepreneurs ne sont pas traités de la même façon sur l'arc lémanique. Alors que le canton de Vaud, sous certaines conditions, a grandement diminué la taxation de l'outil de travail pour l'impôt sur la fortune, les entrepreneurs genevois restent soumis à un impôt très lourd sur l'impôt sur la

fortune faute de mesures similaires prises au bout du lac.

Pour ces derniers, il est recommandé de mettre d'autres stratégies en place, notamment salariales, visant à capitaliser sur les mécanismes de prévoyance tout en réduisant les valeurs de rendement qui tendent à impacter lourdement l'imposition sur la fortune.

En outre, les prochaines votations portant sur des objets fiscaux dans le canton de Genève pourraient « sonner le glas » de l'entrepreneuriat et l'innovation, entraînant potentiellement une « migration » importante d'entrepreneurs notamment dans le canton de Vaud.

Pourquoi avoir formalisé un desk ESG and sustainability ? Cela répond-il vraiment à une nouvelle matière du droit ?

La durabilité, de même que les préoccupations environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) ne constituent nullement une nouvelle matière autonome du droit. Il s'agit bien au contraire d'une approche transversale qui touche à l'ensemble des domaines juridiques et il importe que les entreprises, de toute taille, intègrent ces enjeux de manière holistique dans leur stratégie de développement. Avec notre desk dédié, nous sommes en mesure de les accompagner dans leurs démarches, pour leur permettre non seulement d'assurer la conformité de leur organisation avec les normes en vigueur, mais également pour leur permettre d'anticiper la réglementation à venir.

En quoi les PME suisses sont-elles concernées par cette évolution ?

S'il est vrai que les nouvelles dispositions de droit suisse en matière de reporting extra-financier et les directives européennes récemment adoptées s'adressent prioritairement aux grandes entreprises, l'ensemble de la chaîne de valeur va devoir se conformer aux exigences de comportement et de transparence requises contractuellement

pour l'établissement des rapports publics. Les PME suisses sont donc concernées par ces obligations dès lors qu'elles constituent des maillons de la supply chain des grandes entreprises et qu'elles peuvent même être directement assujetties aux obligations réglementaires si elles réalisent un chiffre d'affaires important en Europe. L'environnement législatif est mouvant et contraignant, mais il est aussi porteur de belles opportunités pour les entreprises qui sauront s'adapter à temps. Notre rôle est aussi de les identifier pour le bénéfice de nos clients.

Interview Jean-Luc Chenux, Serge Migy, Didier Nsanzineza

À propos de Kellerhals Carrard :

- Étude organisée en coopérative
- 280 avocats ou juristes
- Présence sur 6 sites en Suisse, 3 sites en Romandie: Genève, Lausanne, Sion
- Présence internationale: Chine, Japon, membre de réseaux internationaux
- Maîtrise de 24 langues
- 29 domaines d'expertise
- Des valeurs communes: esprit d'entreprise, valeurs humaines, professionnalisme
- Intégration de la durabilité via un desk ESG interdisciplinaire



Pour attirer de brillants collaborateurs, une start-up ne peut généralement pas miser sur des salaires très attractifs mais proposera à ses collaborateurs une rémunération comprenant un intéressement dans le capital de la société. Le collaborateur prend un risque car la plus-value qu'il peut espérer n'est pas garantie. Le droit fiscal incitait par ailleurs à cette prise de risque par le biais du mécanisme du gain en capital exonéré en cas de revente des actions.



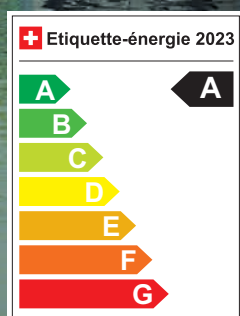
SUBARU

ÉLECTRIQUE. SÛRE.
SUBARU 4x4.



SOLTERRA

LE PREMIER SUV ENTIÈREMENT ÉLECTRIQUE DE SUBARU.



Solterra AWD, 218 ch, 18,1 kW/100 km, 0 g CO₂/km, rend. éner. A

subaru.ch

« Investir dans l'immobilier indirect en Suisse reste avantageux »

Au vu de la croissance de la population et de la demande en logements, les fonds immobiliers résidentiels demeurent un investissement qui allie sécurité, protection contre l'inflation et avantages fiscaux. Tour d'horizon avec Julian Reymond, CEO de Realstone, qui gère plus de 4.2 milliards de francs d'actifs immobiliers en Suisse.

Julian Reymond
CEO de Realstone



Julian Reymond, à qui s'adressent les fonds immobiliers ?

Une bonne partie de la clientèle de Realstone est constituée de caisses de pension, mais nous nous adressons aussi aux particuliers. Car, grâce aux fonds immobiliers, tout le monde peut investir dans la pierre pour quelques centaines de francs.

Et comment ça marche ?

Pour schématiser: au lieu d'être propriétaire d'un immeuble, vous possédez des parts d'un fonds de placement qui détient de nombreux immeubles répartis en différents points du territoire. Nous créons de la valeur en investissant l'argent qui nous est confié dans la rénovation du parc que nous gérons et dans des nouveaux projets de constructions. En contrepartie, nous reversons les revenus locatifs à nos investisseurs sous forme de dividendes.

De plus, une nouvelle opportunité intéressante se profile pour les propriétaires privés, notamment ceux dont l'immeuble est concerné par la transition énergétique ou qui réfléchissent à simplifier la gestion de leur bien, voire leur succession. Pour les fonds cotés en bourse que nous gérons, Realstone RSF et Solvalor 61, nous sommes en train de mettre en place la possibilité de faire des apports en nature, aussi nommés swaps, c'est-à-dire de permettre à une propriétaire de céder un immeuble à un fonds contre un certain nombre de parts de celui-ci.

Quels sont les avantages à investir dans des fonds immobiliers plutôt que détenir directement des immeubles ?

Le premier avantage est d'abord fiscal: des porteurs de parts privés qui investissent dans nos fonds sont exonérés d'impôts sur les dividendes reçus et sur le capital investi. Ensuite, les risques liés à la vacance sont réduits grâce à une plus grande diversification des biens. Enfin, la liquidité de l'investissement facilite la succession. Par exemple, un investissement d'un million composé de parts à 100 francs est plus facile à diviser qu'un immeuble de la même valeur, ce qui évite de nombreux tracas pour les héritiers.

Les revenus sont stables puisque nous percevons des loyers dont le volume total augmente grâce à notre gestion active en matière de rénovations et densification des immeubles, sans parler d'une éventuelle croissance possible en lien avec le retour de l'inflation et des taux d'intérêt en hausse. En outre, cela comporte aussi l'avantage de ne pas devoir s'occuper soi-même de la gestion d'un immeuble, surtout que le défi de la transition énergétique peut vite représenter un casse-tête pour un propriétaire qui n'aurait pas les compétences techniques ni les capacités financières pour la mener.

Quelle est la situation du marché immobilier suisse ?

En Suisse, l'immobilier a toujours été une valeur refuge car c'est une classe d'actifs reconnue pour sa sécurité, ses rendements stables et la valeur que peut prendre un bien dans le temps. L'Office fédéral de la statistique prévoit une croissance de 20.2% de la population helvétique entre 2020 et 2050 et une hausse du nombre des ménages de 23% sur la même période. Malgré le relèvement du taux hypothécaire de référence, les perspectives du marché immobilier helvétique sont donc très bonnes, en particulier pour le secteur résidentiel avec

la demande en logements qui continuera d'augmenter.

Avec le relèvement des taux hypothécaires, l'investissement immobilier est-il encore intéressant ?

Oui, l'investissement immobilier restera toujours intéressant! L'objectif n'est pas du «day-to-day trading», mais un investissement à moyen/long terme, sur une dizaine d'années. L'investissement immobilier est indexé à l'inflation et au taux d'intérêt, ce qui permet de suivre leur évolution au lieu de la subir. L'immobilier suisse offre ainsi aux investisseurs une protection contre l'inflation. A la suite de la hausse du taux hypothécaire de référence servant de base à l'indexation des loyers en juin 2023, les bailleurs ont déjà la possibilité d'augmenter les revenus de 3%. En parallèle, 40% de l'inflation pourra également être répercutée sur les loyers.

Autre défi: la durabilité. Est-ce profitable pour les investisseurs ?

Certainement! Nous nous sommes engagés à réduire les émissions de CO₂ de notre parc immobilier en dessous de 20 kg/m²/an d'ici 2031 afin d'atteindre à terme la neutralité carbone. Pour y arriver, nous avons planifié nos investissements sur dix ans. Ceux-ci concernent principalement le remplacement des chaufferies au mazout ou au gaz par des systèmes alimentés par des énergies renouvelables, la réfection de l'enveloppe des immeubles et l'installation de panneaux photovoltaïques sur les toits afin de fournir de l'électricité propre.

La loi fédérale sur le climat, l'innovation et l'énergie soumise au vote ce week-end fixe une réduction des gaz à effet de serre de 100% d'ici 2050 pour le secteur du bâtiment. Plus on anticipe ces investissements, plus on aura le temps de lisser leur amortissement sur les années à venir afin de maintenir des dividendes stables. Quelqu'un qui investit dans l'un de nos fonds aura donc aussi un



impact en termes de réduction d'émissions de CO₂. C'est notre rôle de trouver le juste équilibre entre rentabilité et durabilité.

Plus d'informations sur realstone.ch



REALSTONE

ANNONCE



Grant Thornton dispose de voies de communication directes, garantes de sa diligence et de son agilité.

Qu'il s'agisse d'audit, de conseils en fiscalité, de conseils en gestion ou de comptabilité, nous faisons le grand écart pour vous.

grantthornton.ch/gobeyond

comme **AGILITÉ**

 Grant Thornton

DÉVELOPPEMENT DE LIEUX DE VIE AU SERVICE DE VOTRE CROISSANCE

HIAG

hiag.com



DERNIÈRE RÉALISATION SUR NOTRE CAMPUS
INDUSTRIEL ET TECHNOLOGIQUE «THE HIVE»
SITUÉ DANS LE CANTON DE GENÈVE

Nous contacter

HIAG
Marie-Ange Bravo
Rue François-Bonivard 10, 1201 Genève

T +41 22 304 10 38
marie-ange.bravo@hiag.com

Découvrez notre campus

THE HIVE

thehive-gva.ch





JARDIN
CONFORT

MOBILIER D'EXTÉRIEUR DEPUIS 1960

Manutti



Route de Lavaux 425
1095 Lutry – Suisse

tél. +41 (0)21 791 36 71
fax. +41 (0)21 791 39 66

info@jardinconfort.ch
www.jardinconfort.ch

JARDIN-CONFORT 



L'ESG ne lave pas toujours plus vert

Ajax lave plus blanc, mais l'ESG ne lave pas toujours plus vert (pour l'instant)!

Guido Bolliger
CIO Asteria Obviam



Les marchés de l'ESG et de la finance durable montent en flèche, tout comme les enquêtes menées contre les gestionnaires d'actifs pour avoir surestimé leurs pratiques ESG. Cette surestimation est appelée «écoblanchiment». Elle a conduit certains investisseurs à remettre en question la capacité de la finance à contribuer à la transition climatique ou, pire encore, à se détourner des produits durables.

Les racines économiques de l'écoblanchiment

Outre les intérêts financiers des gestionnaires d'actifs, deux raisons principales expliquent l'existence de l'écoblanchiment. Tout d'abord, il n'existe pas encore de normes largement acceptées dans le secteur financier pour déterminer si un investissement est «vert» ou «brun». Deuxièmement, et surtout, il existe des asymétries d'information entre les gestionnaires d'actifs et les investisseurs. En effet, les investisseurs doivent se fier aux informations volontaires et non standardisées du gestionnaire d'actifs en matière de développement durable. Par conséquent, les investisseurs ne peuvent évaluer le caractère «vert» d'un produit qu'au travers d'un verre sombre.

Comment les investisseurs responsables investissent-ils ?

Nous connaissons tous les gros titres et les scandales (par exemple DWS), mais il n'y a pas beaucoup d'études qui se concentrent sur l'écoblanchiment dans le secteur de la gestion d'actifs. Toutefois, une étude très intéressante a été publiée récemment par Gibson, Glossner, Kruger, Matos et Steffen, qui cherchent à savoir si les investisseurs institutionnels qui signent les Principes pour l'investissement responsable (PRI) investissent de manière plus responsable que ceux qui ne le font pas. D'ici 2022, le réseau des PRI comptera 5 319 signataires, représentant 121 000 milliards de dollars d'actifs sous gestion. En signant les PRI, les investisseurs s'engagent à adopter les six principes des PRI et à rendre compte publiquement de leurs pratiques d'investissement responsable sur une base annuelle. Les principales conclusions de l'étude sont les suivantes :

- Les signataires situés aux États-Unis qui s'engagent dans les PRI ont tendance à le faire après des périodes de sous-performance. Il se peut donc qu'ils deviennent signataires pour compenser leurs performances d'investissement médiocres, tout en ne déployant pas de ressources pour la mise en œuvre de l'ESG. Les signataires américains des PRI dont les pratiques ESG sont inférieures à la moyenne ont tendance à servir le segment des particuliers, par opposition aux clients institutionnels, qui sont plus sophistiqués.
- Les auteurs avancent de nombreuses raisons pour expliquer ces différences entre les investisseurs américains et non américains. Parmi elles, des orientations ESG contradictoires aux États-Unis concernant les obligations fiduciaires des fonds de pension en fonction du parti politique au pouvoir. Et un contrôle réglementaire plus strict des investissements ESG en Europe.
- La bonne nouvelle pour les investisseurs est qu'en moyenne, les gestionnaires d'actifs responsables situés en dehors des États-Unis respectent leurs engagements et investissent de manière responsable.
- La réglementation et la transparence sont nécessaires. Une réglementation visant à réduire l'asymétrie d'information entre les gestionnaires d'actifs et les investisseurs ainsi qu'une définition claire et standardisée de ce qui peut être considéré comme un

investissement «vert» sont essentielles pour réduire l'écoblanchiment dans le secteur de la gestion d'actifs. Malgré les balbutiements qui ont précédé leur mise en œuvre, les réglementations ESG telles que le règlement de l'UE sur la divulgation des informations relatives à la finance durable (SFDR) et l'alignement sur la taxonomie de l'UE seront certainement utiles.

Les investisseurs doivent éviter de jeter le bébé avec l'eau du bain. Une réglementation plus stricte et un niveau d'éducation plus élevé parmi les consultants et les investisseurs permettront de surmonter l'écoblanchiment. En attendant, les investisseurs devront peut-être se montrer plus sélectifs lorsqu'ils investissent dans des produits durables. Ils peuvent le faire en se concentrant sur les fonds d'investissement de la SFDR 9.

Texte **Guido Bolliger**,
CIO, Asteria Obviam

Pour plus d'informations :
asteriaobviam.com



Crowdlending : le nouveau mode de financement des PME

Le crowdlending, ou prêt participatif, est de plus en plus populaire auprès des PME suisses, ce mode de financement représentant une alternative aux prêts bancaires traditionnels. neocredit.ch, plateforme appartenant à la Vaudoise Assurances, est un des principaux acteurs suisses dans ce domaine.



FinTech dédiée aux PME locales, la plateforme a déjà permis de financer plus de 196 projets pour un total de plus de 30 millions de francs.

Le crowdlending, une alternative au financement traditionnel

Le crowdlending est un concept dérivé du crowdfunding qui désigne le prêt d'une personne privée à une autre ou à une entreprise. L'emprunteur rembourse directement le prêt au particulier ou à l'institution qui lui a prêté avec intérêt. Ce nouveau mode de financement gagne en popularité, car il représente une alternative aux prêts traditionnels en permettant aux emprunteurs d'accéder à des fonds plus facilement et rapidement, tout en offrant aux prêteurs la possibilité de diversifier leurs investissements et d'obtenir des rendements plus attractifs que ceux des placements traditionnels.

Les PME ont parfois du mal à obtenir un prêt auprès d'une banque traditionnelle que ce soit en raison d'un montant demandé trop faible ou d'un plan d'affaire atypique. Dans le cas du crowdlending, le processus, de la demande de prêt au premier

versement d'argent, est plus rapide, plus flexible et plus efficace. Les PME présentent simplement leur entreprise ou leur projet aux prêteurs qui décident ensuite de leur prêter ou non la somme demandée.

Alors que le crowdlending est déjà très populaire et établi aux États-Unis et au Royaume-Uni, il gagne en popularité en Suisse. En 2020, ce mode de financement représentait 70% de l'ensemble du marché du crowdfunding. En 2022, le marché du crowdlending pour les PME a augmenté de 28% pour atteindre 141.9 millions de francs. Cela s'explique notamment par le fait que les PME suisses sont impactées par l'instabilité de la situation économique. Alors que beaucoup de PME s'autofinanciaient avant la pandémie, elles font désormais appel à des financements externes pour pallier divers besoins.

neocredit.ch, la plateforme qui met en relations emprunteurs et prêteurs

neocredit.ch, plateforme appartenant à la Vaudoise Assurances, est le principal acteur suisse dans ce domaine. FinTech dédiée aux PME locales, la plateforme propose des processus de crédits et d'investissements basés sur le crowdlending. L'emprunteur a la possibilité d'emprunter à partir de 20 000 CHF dès 2% d'intérêts sans garanties personnelles à fournir et sans pénalités en cas de remboursement anticipé. Le prêteur peut investir à partir de 100 CHF et s'attendre à une rentabilité pouvant atteindre jusqu'à 8.8% d'intérêts. neocredit.ch sélectionne les projets et les présente à un grand nombre d'investisseurs privés et institutionnels.

L'inscription sur neocredit.ch est simple et efficace. Toute PME active depuis au moins quatre ans et réalisant un chiffre d'affaires de 150 000 CHF peut s'inscrire et déposer une demande de prêt entièrement

en ligne et en quelques clics. Les dossiers sont analysés en 48 heures à l'aide d'algorithmes de vérifications et de notations développés à l'interne qui attribuent une note de 1 à 7 représentant une évaluation du risque associé à l'entreprise et permettant de déterminer le taux d'intérêt à payer par l'emprunteur.

C'est un système qui se veut gagnant-gagnant, les emprunteurs peuvent obtenir des fonds plus rapidement et plus simplement que par les canaux de financement habituels et les investisseurs peuvent placer leurs capitaux à des taux de rendement attractifs. Depuis sa création en 2018, la plateforme a déjà permis de financer plus de 196 projets partout en Suisse pour un total de plus de 30 millions de francs.

« Nous sentons un réel engouement autour de ce nouveau type de financement », déclare Vincent van Seumeren, CEO de neocredit.ch. « Notre plateforme vise à soutenir l'essor des PME en leur fournissant des solutions de financement adaptées à leurs besoins. »

Une plateforme qui innove avec et pour les PME

Depuis le mois d'octobre 2022, neocredit.ch a ouvert ses services aux startups et aux jeunes entreprises actives dans la région de Soleure et de Berne grâce à un partenariat avec la Banque cantonale bernoise (BCBE). Les startups de moins de 12 mois ont la possibilité d'obtenir un prêt allant jusqu'à CHF 20 000 et les entreprises qui ont entre 1 et 2 ans peuvent obtenir un prêt allant jusqu'à CHF 100 000 tant que leur siège se situe dans l'un de ces deux cantons. La plateforme envisage d'étendre le service à d'autres cantons.

Toujours pour s'adapter aux besoins des PME, neocredit.ch leur propose depuis juin 2023 un financement d'exploitation à court terme sous la

forme de prêts remboursables en trois, six ou neuf mois. Cette nouvelle offre de financement donne aux emprunteurs un accès rapide à des fonds avec une flexibilité accrue de remboursement et permet aux investisseurs de récupérer rapidement leur investissement initial tout en percevant des intérêts attractifs.

neocredit.ch

neocredit.ch a été fondé en 2018 par deux partenaires, credit.fr, le leader du crowdlending pour PME français, et Vaudoise Assurances. Depuis juillet 2022, neocredit.ch appartient entièrement à Vaudoise Assurances, celle-ci ayant acquis les parts manquantes afin de devenir l'unique actionnaire de la plateforme. FinTech dédiée aux PME locales et avec un fort ancrage en Suisse, neocredit.ch propose des processus de crédit et d'investissement innovants représentant une alternative au système bancaire traditionnel.



Optimisez la gestion de votre petite entreprise

