

Valartis lance un profit warning

Valartis Group lance un avertissement sur résultats, suite à celui émis par Eastern Property Holdings (EPH) lui appartenant à hauteur de quelque 38%. La banque privée zougnoise s'attend pour le premier semestre à une perte de quelque 20 millions de francs, contre un bénéfice de 7 millions un an plus tôt. Cette perte découle de correctifs de valeur de quelque 15,9 millions de francs liés à EPH, en sus d'effets néfastes de la faiblesse du dollar à hauteur de 12,9 millions. D'où un impact de négatif de 28,8 millions de francs, a précisé mardi Valartis. Le groupe a néanmoins bouclé le semestre de manière réjouissante d'un point de vue opérationnel, et ce malgré un contexte difficile, relève-t-il. Les opérations d'intérêt n'ont que peu reculé, tandis que les activités de commissions ont grimpé de 59% par rapport aux six premiers mois de 2010. De plus, les entrées d'argent frais ont plus que doublé, pour s'inscrire à 577 millions de francs. Valartis détaillera ses résultats semestriels le 23 août. La société de participation immobilière Eastern Property Holdings prévoit pour sa part une perte plus grande encore, de quelque 59 millions de dollars (46,5 millions de francs), après un résultat négatif de 3,4 millions un an auparavant. Cette contre-performance s'explique par des ajustements de valeur au niveau du portefeuille et des effets de change négatifs. — (ats)

L'indicateur bancaire du KOF résiste

La dynamique dans le secteur bancaire suisse demeure positive et solide, selon le KOF. Le climat des affaires reste favorable, mais des réductions de postes ponctuelles, pour la première fois depuis le redressement conjoncturel de l'été passé, sont à prévoir. Dans l'ensemble, l'indicateur bancaire du KOF, qui reflète le climat du crédit, se situe dans le positif. Il s'est maintenu au niveau des derniers trimestres, a précisé mardi l'institut de recherches conjoncturelles de l'EPFZ. Dans le détail, la situation des affaires a progressé par rapport au mois d'avril, date de la dernière enquête. Les perspectives d'emploi ont en revanche légèrement régressé, pour se situer juste au-dessus de zéro, laissant ainsi augurer de coupes dans les effectifs. Confrontées à un environnement difficile et à la vigueur du franc, les deux grandes banques helvétiques ont déjà annoncé en juillet des suppressions de postes. Credit Suisse, qui emploie 50.700 collaborateurs à travers le monde, entend biffer 2000 emplois, dont 500 en Suisse. UBS prévoit aussi des coupes, d'une ampleur non dévoilée encore. Même tendance à la réduction des coûts outre-Manche. La banque britannique HSBC, l'une des premières d'Europe, envisage de supprimer d'ici à 2013 jusqu'à 30.000 emplois dans le monde, soit près de 10% de ses effectifs. — (ats)

La transparence remise en cause

PRIVATE BANKING.

Les données disponibles relatives aux performances des comptes discrétionnaires sont trop souvent incomplètes.
Selon MyPrivateBanking.

HARRIET ROBINSON

Le débat sur la transparence dans le milieu financier s'est concentré jusqu'ici sur l'industrie alternative et les banques d'investissement. Le marché a fait pression sur ces acteurs pour qu'ils documentent leurs procédures de diligence et justifient le niveau des frais notifiés. En outre, ce mouvement vers davantage de transparence a été renforcé par les démarches réglementaires des autorités financières mondiales. Les banques de gestion sont restées relativement peu touchées par ces changements réglementaires. Leurs clients profiteraient pourtant d'une plus grande transparence dans ce domaine. MyPrivateBanking a mené une analyse récente des sites Internet de quarante établissements actifs dans le private banking. La société indépendante de recherche basée en Suisse met en évidence ce phénomène. Les chiffres publiés par les banques sur la performance des portefeuilles omettent souvent la performance historique et les informations utiles sur les frais. Le rapport révèle que seules 18%

des entités examinées offrent des données quantitatives précises à propos de leurs frais et seules 8% publient la performance de leurs comptes discrétionnaires au cours des trois dernières années. «Dans presque tous les cas, les banques n'offrent pas de données détaillées sur leurs activités. L'information essentielle pour le client, comme le volume d'actifs sous gestion, le seuil minimum d'investissement requis, les frais et la performance historique, est souvent absente des sites Internet», déplore Steffen Binder, co-fondateur et directeur général de MyPrivateBanking. En fait, seul le site de Deutsche Bank offrait une liste de prix téléchargeable. Et à propos de la performance, seul Standard Chartered affichait une analyse du rendement des grandes stratégies, mis à jour mensuellement. Ce, par rapport au niveau de détails exigés par les autorités pour toute information publiée par les fonds mutuels. Ces derniers, soumis à une réglementation stricte dans le cadre UCITS, doivent au moins publier des fiches d'information et des rapports annuels. «Même dans les cas où les portefeuilles des clients sont investis par leur banquier selon les mêmes stratégies d'investissement que celles suivies par les fund managers dans la division de gestion d'actifs de cette même banque, le gérant ne communique souvent pas les mêmes informations détaillées à sa clientèle que le gérant d'actifs doit faire pour répondre aux exigences

réglementaires. Ce qui semble encore plus illogique est que les stratégies discrétionnaires dans lesquelles le client privé investi ont souvent le même nom ou des noms similaires aux fonds offerts à la clientèle institutionnelle par le fund manager», constate Steffen Binder. Selon le spécialiste, environ 30% à 40% des actifs privés en Suisse sont investis dans des portefeuilles discrétionnaires. Soit des investissements contrôlés par le gérant, investi dans des fonds à sa discrétion. «Les gérants des sociétés de gestion publient la performance de leurs fonds pour répondre aux exigences réglementaires, tandis que les gérants privés ne sont pas gouvernés par de telles règles». Cette problématique crée des difficultés quand les clients privés veulent comparer le service offert par les différentes banques et choisir leur gérant. L'environnement concurrentiel bénéficierait d'une communication plus ouverte de ces informations de base. Selon certains sceptiques ce point est justement la raison pour laquelle les banques privées ne préconisent pas ce changement. Certains défendent leur procédure de divulgation actuelle et contestent la nécessité d'un changement, en citant la difficulté de publier une documentation plus ouverte à propos de leurs comptes discrétionnaires. Ils affirment que la structure personnalisée d'un portefeuille privé ne permet pas le regroupement de données pour publication.

Bien que Steffen Binder préférerait que le marché s'autorégule et réussisse à augmenter le niveau de transparence dans l'industrie en introduisant des solutions internes, en fin de compte, il est inévitable que les autorités financières participeront à ce mouvement. «Les banques privées ne prendront pas nécessairement l'initiative elles-mêmes, si le client privé n'est pas assez exigeant. Parfois, un client ne remet pas en cause le fait qu'il a payé 0,7% ou 1% de frais à son banquier. Or cette différence devient significative au cours d'un investissement sur dix ans», explique le directeur général de MyPrivateBanking. «Au minimum, l'industrie devrait être obligée de révéler quand elle profite des rétrocessions de la part des promoteurs de fonds», constate Binder. Ce mécanisme permet aux gérants de comptes discrétionnaires de recevoir une commission de la part du promoteur d'un fonds (4% de commission par exemple), s'ils investissent les actifs de leurs clients dans ce produit. Le gérant est incité à investir dans ce fonds pour son propre gain, quels que soient les avantages pour son client. «L'obligation de notifier le client de cette activité et en particulier du pourcentage de la commission reçue, permettrait de résoudre au moins le conflit d'intérêt potentiel de cette pratique». L'autorité de régulation financière anglaise, la FSA, a déjà pris cette initiative, en interdisant le paiement de rétrocessions à des conseillers in-

dépendants à partir de 2012. Des démarches pour abolir cette pratique sont déjà en cours et leurs homologues américains et européens introduiraient certainement leurs propres solutions au cours des prochains mois. Pour Steffen Binder, les banques gagnantes s'adaptent déjà aux nouvelles attentes de la clientèle. Il considère comme positif le développement de la gestion passive et l'emploi de produits ETF dans les banques de gestion. «L'industrie se transforme. Les stratégies d'investissements des banques privées devraient se concentrer plus sur les produits passifs à la longue, comme les ETF, plutôt que sur les produits actifs chers». Cette tendance entraîne également une communication plus ouverte avec le client puisque le marketing de ces produits passifs est intrinsèquement plus objectif et compréhensible. Des petites sociétés indépendantes opèrent déjà selon ces principes. Un exemple, la banque d'origine allemande, Quirin Bank, active à Genève, qui se concentre sur la gestion passive pour les clients privés. ■

CERTAINS SE DÉFENDENT. LA STRUCTURE PERSONNALISÉE D'UN PORTEFEUILLE NE PERMET PAS LE REGROUPEMENT DE DONNÉES POUR PUBLICATION.

Les leçons pour le marché chinois

MICROFINANCE.

Un groupe de réflexion genevois propose des solutions pour éviter une nouvelle crise à l'indienne.

Vague de suicides, taux exorbitants, violence des créances: l'industrie de la microfinance a été passablement secouée par la crise qu'elle a traversée en 2010 dans l'état indien de l'Andhra Pradesh. Le Working Group on Inclusive Finance in China, un groupe de réflexion emmené par des Genevois, en analyse aujourd'hui les causes profondes et pointe les responsabilités de tous les acteurs. Il évalue d'un œil critique les recommandations effectuées par les autorités indiennes. Afin que l'histoire ne se répète pas en Chine, où BlueOrchard avait annoncé son expansion fin juin, en Mongolie intérieure (*L'Agefi du 24 juin*).

Bataille de chiffres. La presse et les hommes politiques indiens ont directement attribué 87 suicides de ressortissants de l'Andhra Pradesh aux pratiques d'institutions de microfinance, rappelle le rapport du Working Group on Inclusive Finance in China, qui regroupe les Genevois du World Microfinance Forum Geneva, de BlueOrchard et de De Pury Picquet Turretini & Co, ainsi les Allemands de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusam-

menarbeit et les Chinois de la Graduate School of the People's Bank of China. Une étude (à paraître) portant sur 44 de ces 87 suicides conclut que seuls 13 étaient clairement reliés à des prêts de microfinance. Dans un État qui a connu un taux de suicide de 1,74 pour 1000 en 2009, plus de 1000 clients de la microfinance auraient dû s'ôter la vie, selon les statistiques.

Les raisons officielles. Pour le gouvernement d'Andhra Pradesh, les causes de ces décès sont liées à la multiplication des sources d'emprunt, au surendettement, aux taux d'intérêt élevés et à la recherche de bénéfices excessifs. Avec une moyenne de quatre emprunts par ménage pauvre, la première cause est validée. Celle du surendettement également, puisque les ménages d'Andhra Pradesh ayant recours à la microfinance sont endettés pour des montants supérieurs à ceux du reste du pays. En revanche, les portefeuilles de microfinance génèrent un rendement nominal de 28,3% en Inde, contre une moyenne de 32,9% dans le monde. Ou, en tenant compte de l'inflation, de 13,3% et 25,9% respectivement. Soit un taux plus attractif que les 24% à 36% facturés par les banques pour de petits prêts, ou les 30% à 120% pratiqués par les prêteurs sur gage. Côté coûts, en revanche, la microfinance indienne bénéficie des plus bas au monde, ce qui

valide l'accusation de profits excessifs, reconnaît le rapport.

Les causes profondes. Les acteurs de la microfinance ont progressivement relâché leurs critères d'octroi de prêts, contribuant à des situations de surendettement et à la violence des méthodes de recouvrement, reconnaît également le Working Group on Inclusive Finance in China. Il pointe surtout du doigt les initiatives des gouvernements, régulateurs et investisseurs pour obtenir une croissance excessive des portefeuilles. Le gouvernement local a par exemple encouragé l'afflux de fonds vers la microfinance, en provenance du secteur bancaire ou du private equity. Mais «les régulateurs, superviseurs, associations et investisseurs n'ont pas effectué les contrôles nécessaires sur la qualité et les procédures des structures de microfinance».

Réponse indienne inadaptée. Suite à la crise, les autorités d'Andhra Pradesh ont durci leurs exigences envers les acteurs de la finance inclusive. En les obligeant à s'enregistrer dans tous les districts et en rédigeant un rapport mensuel sur leurs activités: cela ajoute un niveau de bureaucratie supplémentaire, alors que les autorités locales n'ont pas les compétences pour évaluer le travail de ces entreprises ou même assurer les enregistrements, estime le rapport, qui recommande la création d'une autorité de surveillance indépendante.

Autre piste suivie par le gouvernement, l'approbation des prêts aux «Self-Help Group», ces regroupements de clients qui empruntent et distribuent des prêts à leurs membres, une particularité indienne. «L'administration locale ne parvient pas à accorder des autorisations de manière rapide et efficace, donc cette règle octroie au gouvernement un monopole sur les services pour les plus pauvres», dénonce le rapport. L'Andhra Pradesh a également décidé de limiter les intérêts pratiqués, de faire effectuer les remboursements près d'un bureau de l'administration spécifique et d'interdire aux prêteurs de se rendre chez l'emprunteur ou à son travail (pour éviter les actes de violence). Deux mois après l'entrée en vigueur de ce texte, relève le rapport, le taux de remboursement a chuté de près de 100% à 4%-5%. Car la loi impose un paiement mensuel alors que les emprunteurs reçoivent des salaires à la journée ou à la semaine et car le bureau administratif où doit avoir lieu les paiements est parfois situé à une dizaine de kilomètres de la résidence des clients. Si les exigences de transparence sont bien reçues par le rapport (les prêteurs doivent afficher leurs taux), le Working Group dénonce une législation motivée politiquement, cherchant à promouvoir les self-help groups. «Sans cibler les causes fondamentales de la croissance» de la microfinance.

Formé peu après la loi régionale, le comité Malegam mis sur pieds par la Banque centrale indienne propose la création d'un nouveau type d'acteurs - les sociétés financières non bancaires -, qui devraient être régulés par la Banque centrale. Avec un plafonnement des taux d'intérêt à 24% et des marges à 10-12%. Ce qui provoquerait une sévère contraction de l'activité de la microfinance au niveau national, prévient le rapport.

Les leçons pour la Chine. Le marché chinois possède certaines des caractéristiques à l'origine de la crise indienne, souligne le Working Group on Inclusive Finance in China. En particulier, les acteurs de la microfinance ont accès à davantage de sources de financement et les structures de gouvernance obéissent à des intérêts commerciaux, parfois sans supervision solide. «Il est difficile de prévoir la réaction des hommes politiques et de l'administration quand la microfinance privée deviendra un concurrent sérieux pour les entités financées par l'argent public». Par ailleurs, la croissance «explosive» des sociétés de microcrédit et de réseaux et peer-to-peer pourrait créer une escalade dans la concurrence. Et donc un relâchement des critères d'octroi de crédit, du surendettement et de la violence. Donc des suicides. Aux autorités chinoises de s'inspirer des points positifs de l'expérience indienne. (SR)