

# SUISSE

## Management buy out à Genève

COMPAGNIE PRIVÉE DE CONSEILS ET D'INVESTISSEMENTS. La reprise de l'ancienne AAM Banque Privée à Genève est finalisée.

Nabil Jean Sab et quelques investisseurs privés viennent de reprendre la succursale genevoise de la Banque Cantonale de Bâle. Anciennement AAM Banque Privée. Avec succès: 95% des clients ont suivi le banquier de 40 ans.

En avril 2008, alors que vous dirigez le siège genevois de AAM Banque Privée, vous aviez déclaré que cet établissement ne sortirait pas du giron de la Banque Cantonale de Bâle Campagne. Pourtant, la Banque Cantonale de Bâle l'a repris en juillet 2009, puis l'a transformé en sa succursale genevoise, pour finalement vous vendre cette dernière au début d'août. Pourquoi ce retournement? La Banque Cantonale de Bâle Campagne nous avait informés de son changement d'orientation seulement au deuxième semestre 2008, à savoir sa volonté de se séparer de AAM Banque Privée et de ses activités de gestion de fortune, pour se concentrer uniquement sur ses métiers de base. Quant à la Banque Cantonale de Bâle qui a repris l'entité AAM Banque Privée en juillet 2009, elle a ensuite choisi de se concentrer stratégiquement sur le marché allemand et donc de ne conserver que ses implantations

à Bâle, Berne, Bienne et Zurich. Dans ce contexte, nous lui avons fait une offre de rachat de sa succursale de Genève, qu'elle a acceptée puis retenue avec effet au 2 août dernier.

Quelle était votre motivation pour reprendre cet établissement? Je suis entré en fonction au siège de Genève de AAM Banque Privée en 1997, puis j'ai assumé sa responsabilité dès 2003 et suis devenu son directeur en 2008. Par conséquent, je connaissais parfaitement sa clientèle, son fonctionnement, son équipe, sa stratégie ou encore ses produits et prestations, bref toute ses spécificités. J'ai donc considéré que sa vente était une réelle occasion à saisir pour optimiser ses activités de gestion de fortune, compte tenu de son potentiel de développement et de ses nombreux atouts. D'ailleurs, le siège de Genève enregistrerait le meilleur taux de croissance annuel de toutes les succursales de AAM Banque Privée et, en plus, il a traversé la crise mondiale et ses répercussions quasiment en toute quiétude. En outre, le timing de cette opération était favorable, compte tenu de la restructuration de l'industrie bancaire.



NABIL JEAN SAB. Le jeune banquier a convaincu 95% des clients de la viabilité de son projet.

Pourquoi avoir choisi le statut de négociant en valeurs mobilières plutôt que celui de banque? Comme son nom l'indique, cet établissement à caractère privé prodigue des conseils en investissement et met en place des stratégies de placement. Aussi, le statut de négociant en valeurs mobilières lui convient mieux que celui de banque. Toutefois, il n'est pas exclu que nous sollicitions une licence bancaire dans les cinq ou sept ans à venir selon notre développement, et si elle sert véritablement l'intérêt de nos clients.

Comment interprétez-vous que la FINMA vous a octroyé cette licence de négociant en un temps record de seulement trois mois. Alors qu'habituellement elle nécessite au moins un année?

Plusieurs raisons expliquent cette rapidité, à commencer par la transaction avec la Banque Cantonale de Bâle qui a été transparente et s'est déroulée dans un climat amical et constructif. D'ailleurs, elle demeure l'une de nos principales banques dépositaires. Ensuite, le projet a bénéficié des conseils et du soutien de spécialistes, tant pour la partie légale par l'intermédiaire de Me Matteo Inaudi, que pour le dossier de licence sous la conduite de Broch & Associés. Enfin, nous avons mandaté des partenaires de première force pour mettre en place nos installations techniques. Le Crédit Agricole Private Banking Services s'est ainsi occupé de la réalisation complète de notre back-office et Psideo de l'implémentation de nos systèmes informatique et bureautique. Autrement dit, nous avons réuni en un minimum de temps toutes les compétences tant internes qu'externes et les garanties requises par la Finma.

Qui sont les repreneurs de la succursale genevoise de la Banque Cantonale de Bâle, donc les actionnaires de la Compagnie Privée de Conseils et d'Investissements. Et quel est le montant de son capital social? Il s'agit d'investisseurs privés suisses et étrangers. Je suis moi-même l'un des principaux actionnaires. Quant au capital social de la Compagnie, il s'élève à cinq millions de francs, soit bien au-delà de l'exigence de la FINMA. Nous avons encore la possibilité de l'augmenter de la moitié de ce montant en temps voulu.

Les clients et l'encadrement de l'ancienne banque vous ont-ils suivi et quels partenariats avez-vous déjà mis en place? Oui, 95% de la clientèle de la succursale genevoise de la Banque

Cantonale de Bâle nous a suivis, car ils apprécient notre approche de la gestion de fortune focalisée sur l'intégrité. La qualité de nos résultats et performances ont certainement influé sur leur décision. L'encadrement précédent m'a aussi fait confiance, sept collaborateurs au total, de même que le compliance de la Banque Cantonale de Bâle qui nous a rejoints. Bien sûr, l'équipe se complète progressivement pour accroître les compétences. En ce qui concerne les partenariats, j'ai déjà mentionné ceux avec la Banque Cantonale de Bâle, Crédit Agricole Private Banking Services et Psideo. Nous travaillons aussi étroitement avec ATAG PCS à Bâle pour toutes les prestations d'ingénierie financière. D'autres partenariats aux enjeux importants sont en cours de négociation, donc encore confidentiels.

Comment Compagnie Privée de Conseils et d'Investissements vattelle se démarquer?

Spécialisée dans la gestion patrimoniale uniquement pour la clientèle privée, elle va se concentrer sur la préservation du capital, la qualité du conseil, du placement et du service, et fonctionnera comme le bras droit des clients ou plus précisément leur secrétaire particulier en charge de la gestion de tous leurs actifs. Notre objectif vise à optimiser leur patrimoine, au sens large du terme, tout au long de leur existence. Nous ne nous fixons aucun montant de masse sous gestion ni ratio de rentabilité à atteindre, car ces deux indicateurs nous apparaissent secondaires. Cette conception originale de la gestion de fortune ne nous a pas empêché d'ouvrir déjà de nouveaux comptes.

INTERVIEW: DIDIER PLANCHÉ

## Afflux nets de fonds malgré l'affaire Falciani

HSBC PB. Les résultats semestriels démontrent la solidité du modèle d'affaire. Retraits limités en Europe.

SÉBASTIEN RUCHE

Finallement c'est 600 millions sur près de 200 milliards. Le montant des retraits subis par HSBC Private Bank en Europe au premier semestre. Probablement en large partie liée au vol de données clients par l'ex-informaticien Hervé Falciani et aux différents programmes d'amnisties en Europe.

C'est le seul bémol lié aux résultats dévoilés hier par la banque privée genevoise, marqués par un afflux net de près de 5 milliards de francs de nouveaux actifs au premier semestre 2010. Sur les conséquences de l'affaire Falciani, Alexandre Zeller estime que «la moitié du marathon a été faite» et que la moitié des clients concernés ont déjà pris une décision – demeurer client ou quitter la banque.

Le second semestre devrait s'inscrire sur la même tendance que le premier en la matière, ajoute le CEO, qui ne fait état d'aucune action en justice de la part de clients. A l'interne, le vol de données a eu un impact considérable, sur la

HSBC PB EN CHIFFRES	
Masse sous gestion	195 milliards +3%
Revenus nets d'intérêts	344 millions -28%
Revenu opérationnel total	864 millions -11%
Charges opérationnelles	470 millions -6%
Bénéfice net	304 millions -26%
Emploi	3084 +2%

charge de travail et le moral des troupes en particulier. Une cellule de soutien – facultatif – a ainsi accueilli entre 250 et 300 employés d'HSBC, révèle la banque, qui a revu ses procédures d'engagement.

Interrogé sur la «Weissgeld-strategie» revendiquée par Sarasin d'ici deux ans (*lire L'Agefi du 30 juillet*), Alexandre Zeller se montre moins catégorique que son concurrent bâlois, précisant que la polémique du groupe est d'avoir «des clients en accord avec la législation de leur pays», ou de leur fournir les services leur permettant de le devenir.

Parmi les priorités stratégiques, le développement de la présence en Suisse s'est concrétisé par l'ouverture d'une succursale à Gstaad en

juin. A l'international, l'expansion de la banque privée continuera à s'appuyer sur la présence du groupe.

Côté résultats, la banque a attiré 4,9 milliards d'actifs supplémentaires au premier semestre, pour une masse sous gestion atteignant 195 milliards au 30 juin (+5,8 milliards, soit +3%). L'Asie a été le plus grand contributeur à cette progression, avec un afflux net de capitaux de 2,7 milliards, devant l'Amérique latine (1 milliard) et le Moyen-Orient/Afrique (400 millions).

La progression des commissions (+5% à 364 millions) et des revenus du trading (+52% à 155 millions) a été contrebalancée par le recul des revenus nets d'intérêts (-28% à 344 millions). Les charges de personnel ont diminué de 3%, alors que l'ensemble des dépenses opérationnelles a reculé de 6%, car «les synergies commencent véritablement à être dégagées de la fusion avec Guyerzeller», explique Alexandre Zeller.

Le bénéfice brut recule de 18% à 394 millions et le bénéfice net de 22% à 376 millions, alors que «l'exercice 2009 avait été marqué par la revalorisation d'un portefeuille d'obligations et une vente immobilière, source d'un gain exceptionnel de 28 millions». La somme du bilan reste stable à plus de 75 milliards. ■

IL N'EST PAS EXCLU QUE NOUS SOLLICITONS UNE LICENCE BANCAIRE DANS LES CINQ OU SEPT ANS SELON NOTRE DÉVELOPPEMENT. SI ELLE SERT VÉRITABLEMENT L'INTÉRÊT DE NOS CLIENTS.

### TOO BIG TO FAIL: les experts ne rendront leur rapport que fin septembre

La commission d'experts chargée de trouver des solutions pour limiter les risques liés aux entreprises trop grandes pour faire faillite (too big to fail) n'avance pas aussi vite qu'attendu. Elle ne rendra son rapport final que fin septembre. Les conclusions étaient attendues fin août. Mais le Conseil fédéral a accédé mercredi à la demande de report formulée par la commission, a communiqué jeudi le Département fédéral des finances. – (ats)

### EFG INTERNATIONAL: sponsor de Formule 1

Après l'BS, c'est au tour de EFG International de devenir sponsor de Formule 1. Le logo de EFG Bank, la filiale du groupe bancaire spécialisée dans la gestion de fortune, sera accolé sur une Renault F1 R30 sur toute la fin de la saison, à commencer par le Grand Prix de Spa-Francorchamps en Belgique, a indiqué la banque.

### BCZ: Bruno Meier nommé directeur suppléant

La Banque Cantonale de Zurich (BCZ, Zürcher Kantonalbank) a nommé Bruno Meier comme directeur suppléant de Martin Schöll. M. Meier est employé depuis avril 2008 comme Chief Risk Officer, tout en étant membre de la direction générale de la banque. M. Meier succédera à partir du 1er janvier 2011 Charles Stettler, responsable de la clientèle entreprise, communique la BCZ. Charles Stettler prend sa retraite à la fin 2010, comme déjà communiqué en avril.

### UBS: les 4450 dossiers de clients américains ont été traités

L'Administration fédérale des contributions (AFC) a traité dans le délai imparti d'un an les 4450 dossiers des clients américains d'UBS réclamés par le fisc américain. L'affaire UBS n'est toutefois pas encore close, car la livraison des données restantes est agendée à l'automne. La date butoir avait été fixée à jeudi. Une quarantaine de fonctionnaires de l'Administration fédérale des contributions (AFC) ont travaillé d'arrache-pied pour traiter la totalité des dossiers dans les temps. Mais seule la moitié d'entre eux a déjà été transmise, a indiqué jeudi le Secrétaire d'Etat aux questions financières internationales (SFI), qui annonce que la livraison des données «sera en grande partie terminée cet automne». – (ats)

### COLIS PIÉGÉS: des envois aux femmes de banquiers

Certains colis piégés reçus lundi aux domiciles de banquiers privés genevois visaient directement les épouses. Selon Michel Halpérin, l'avocat de plusieurs victimes, le nom de la femme était inscrit sur l'adresse. C'était le cas pour un de ses clients, a indiqué Michel Halpérin. A sa connaissance, ce serait aussi le cas pour d'autres colis piégés. L'avocat dénonce un procédé particulièrement lâche et barbare. – (ats)

### BNS: Walter Meier nouveau porte-parole de la direction

La Banque Nationale Suisse a communiqué la nomination de Walter Meier comme nouveau porte-parole de sa direction générale. Actuellement chef suppléant de la rubrique économique auprès de la NZZ, le journaliste prendra la tête de l'unité de gestion Médias probablement au début 2011. Cette nomination s'inscrit dans l'extension prévue de l'unité d'organisation Communication de la BNS, a indiqué la banque centrale.

### AGENDA

**VENDREDI 27 AOÛT**  
Assemblée générale de Suisse Tourisme  
Citor Technologies: résultats S1  
Elma Electronics: résultats S1  
Baromètre conjoncturel du Kof  
Vetropack: résultats S1  
Valartis: résultats S1  
Intershop: résultats S1  
Alpine Select AG: résultats S1  
KOF: baromètre conjoncturel août

**LUNDI 30 AOÛT**  
Metall Zug: résultats S1  
Publigruppe: résultats S1  
Sustainable Performance Group: résultats S1  
Precious Woods Holding: résultats S1

**MARDI 31 AOÛT**  
Bossard Holding: résultats S1  
Siegfried Holding: résultats S1  
Enmi: résultats S1  
ENR Russia Invest: résultats S1  
Implexis: résultats S1  
Orior: résultats S1  
Romande Energie: résultats S1  
Shape Capital: résultats S1  
Verwaltungs- und Privat-Bank: résultats S1  
Wartec Invest: résultats S1  
Givaudan SA: conférence d'investisseurs S1, Zurich  
UBS-indicateur consommation juillet