

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

LA PRÉSIDENTE BELGE SE DÉCHAÎNE L'UE veut en finir avec le bilatéralisme suisse

PAGE 21

JA - PP/JOURNAL - CASE POSTALE 5031 - CH-1002 LAUSANNE



LES BANQUES DE GESTION EN SUISSE

40% des enseignes éliminées en 10 ans

PAGE 3

PROBLÈMES DE L'IMMOBILIER À GENÈVE L'offre administrative diminue

PAGE 8

GRUPE DHL À GENÈVE ET À BÂLE Le conflit social imminent

PAGE 6

GOUROU DU MARKETING À NEUCHÂTEL Les stratégies de Roland Rust

PAGE 7

RÉCUPÉRATION POLITIQUE DU CLEANTECH La révolte du terrain

PAGE 5

WORLD RADIO SWITZERLAND (WRS) Avenir assuré jusqu'en 2014

PAGE 7

ELCA ACQUIERT AMMA À RENENS Ergonomie et interactivité

PAGE 6

VACCIN CONTRE LE TABAGISME La recherche qui intéresse Cytos

PAGE 7

Promoteur du photovoltaïque



FRÉDÉRIC ALEMAN. Le groupe Dentan (étanchéité des toitures) veut jouer un rôle plus actif de promotion du solaire en Suisse romande.

Le groupe a accueilli vendredi le premier colloque du pôle suisse de technologie solaire. L'occasion de faire le point sur le potentiel de l'industrie photovoltaïque suisse en comparaison internationale. **PAGE 5**

Un cinquième des banques externalisent leur recherche

Pas seulement pour des raisons de coûts. C'est aussi un moyen de développer certaines clientèles depuis la Suisse.

SÉBASTIEN RUCHE

C'est un fait assez rare sur la place genevoise pour être signalé: début octobre, Société Générale Private Banking (Suisse) annonçait acheter une partie de son analyse financière à un prestataire externe, Copal Partners, qui lui fournit une équipe d'analystes dédiée, basée à Delhi (Inde).

Une option attractive pour les banques de gestion, qui doivent réduire leurs coûts tout en se distinguant,

notamment par la qualité de leur analyse.

L'intérêt financier est évident. Copal Partners facture entre 60.000 et 70.000 dollars par an et par analyste à ses clients. Soit bien moins qu'une rémunération locale, mais largement plus que ce qu'un analyste indien lui revient (entre 2000 et 10.000 dollars par an).

Créateur de ProFinance à Genève, Francis Kahn estime qu'une banque peut diviser par quatre ses coûts de recherche en recourant à la sous-

traitance. Selon lui, «en Suisse, une petite minorité de banques soustrait une partie de leur recherche, moins de 20% des établissements, principalement des petites et moyennes banques de gestions (jusqu'à 5 à 6 milliards de francs sous-gestion)».

Pour Matthias Memminger, responsable du secteur Conseil économique chez PwC Suisse: «les banques privées genevoises font beaucoup plus de recherche secondaire, en condensant des volumes

importants d'information obtenus de source extérieures». En effet, «effectuer l'intégralité de la recherche se révèle extrêmement coûteux et les clients estiment qu'il s'agit d'un service gratuit pour lequel ils ne veulent pas payer».

Acheter sa recherche permet également d'élargir l'univers d'investissement couvert. Société Générale Private Banking suit maintenant 400 actions, contre 200 auparavant, avec un renforcement sur l'Amérique latine et l'Europe de l'Est. **PAGE 3**

ENCRES GÉNÉRIQUES D'IMPRIMANTE

Des difficultés de s'en prendre à l'oligopole

Le volume annuel mondial des cartouches d'encre se monte à 40 milliards de francs. Les grands acteurs s'attribuent une part de 70%. Qui atteint même 90% en Suisse.

Les grands fabricants d'imprimantes détiennent une part importante du marché mondial, en Europe et en Suisse en particulier. Leurs parts de marché concernant les cartouches d'encre sont encore plus importantes.

L'enjeu est de taille puisque le volume annuel mondial des cartouches d'encre se monte à 40 mil-

liards de francs. Les grands acteurs s'en taillent une part de 70%. Elle atteint 90% en Suisse.

Les outsiders fabriquant des cartouches génériques ne manquent pas. Ils éprouvent des difficultés à entrer sur ce marché, du fait de gros obstacles liés à une multitude de brevets (qui n'apportent pas de vraies innovations) et à d'autres mécanismes de protection.

Certaines sociétés n'hésitent pas à parler de monopole de fait. Un potentiel de 100 millions de francs d'économies existe en Suisse sur ce plan.

La question du recyclage de tels produits se pose également, car celui-ci est loin d'être optimal à l'heure actuelle. **PAGE 5**

MARCHÉ MONÉTAIRE EN SUISSE

Quand la BNS a changé son approche

Hôtel Crowne Plaza au Grand Saconnex. Une bonne centaine de responsables pour le marché monétaire et le Forex au sein d'établissements financiers ont répondu à l'invitation conjointe de la Banque nationale et de l'ACI Suisse. Ils sont venus écouter Jean-Pierre Danthine. Le membre du directoire est revenu sur les outils non conventionnels de politique monétaire utilisés lors de la récente crise financière (*L'Agefi* du 5 novembre). C'est en fait l'un de ses collaborateurs, Sébastien Kraenzlin, qui a livré l'analyse la plus inédite. L'économiste a décrypté, infographies éloquentes à l'appui, comment le marché repo, basé sur des transactions interbancaires garanties par la pension tem-



SÉBASTIEN KRAENZLIN. Analyse inédite d'un économiste de la Banque nationale.

poraire de titres, a pris le relais du marché traditionnel «non sécurisé» après la faillite de Lehman Brothers. Ses recherches, encore en cours, permettent déjà à la BNS de s'assurer de l'impérativité de cette plateforme d'échange plus du tout alternative. **PAGE 4**

ÉDITORIAL FRANÇOIS SCHALLER

La fin progressive du néolibéralisme

La lutte contre l'inflation et le protectionnisme représente depuis bientôt un demi-siècle le fondement de toute politique économique sensée dans le monde. Cette période, en général qualifiée de néolibérale, a donné un niveau inédit de globalisation des échanges et des problèmes. Elle fut en grande partie imposée par les États-Unis. Il n'est guère surprenant de constater que ce sont eux qui cherchent aujourd'hui à la dépasser. Comme si la rigueur monétaire et la faiblesse des prix à l'importation devaient renoncer à leur statut de dogme pour redevenir de simples variables d'ajustement.

La récente décision d'injecter 600 milliards de dollars dans les marchés peut être interprétée comme allant dans ce sens. Le consommateur, dont les intérêts avaient été placés au centre du système, redonne progressivement de la place au salarié. Il s'agit de relancer les investissements et la compé-

titivité des États-Unis pour favoriser la croissance du PIB et réduire un taux de non-emploi quasi européen. Les risques d'échec (à la japonaise) sont considérables, mais il n'y a d'autre alternative pour éviter une brutale récession. Quant au danger d'inflation, il semble si éloigné que l'on peut encore se dire tranquillement qu'il aurait au moins le mérite de contribuer au désendettement privé et public.

L'économie mondiale cherche un nouvel équilibre de développement. Les États-Unis et la Chine doivent réduire leur dépendance réciproque. Les États-Unis en se réindustrialisant dans des domaines à faible valeur ajoutée. La Chine en montant en gamme et en se consacrant davantage à son marché intérieur.

La théorie des échanges basée sur les avantages comparatifs a donné toute sa mesure avec l'émer-

gence de vastes régions jusque-là sous-développées. Elle n'a peut-être pas une validité absolue et éternelle. Il y a un moment où les pays les plus avancés doivent donner une nouvelle priorité à l'emploi peu qualifié. Cette apparente régression est d'ailleurs légitimée par un principe de proximité cherchant à éliminer le problème du coût réel des transports: pourquoi déplacer sur des milliers de kilomètres, grâce à des énergies non renouvelables, des biens bon marché qui peuvent être produits sur place de manière plus ou moins automatisée? Il ne faut pas s'attendre à ce que le G20, qui se réunira cette semaine, évoque sur ce mode les grands problèmes du moment. Ce n'est pas son rôle. Il ne sera pas inutile toutefois d'y voir une étape - peut-être importante - dans le changement progressif de modèle. Les mises en forme théoriques pourront venir plus tard. **||**

Classique extra-plat

Breguet
Depuis 1775

www.breguet.com
Boutique Breguet - 40, rue du Rhône, Genève



Le double discours dénoncé

CLEANTECH. Les professionnels du solaire fustigent un volontarisme gouvernemental rarement concrétisé.

olivier pellegrinelli

Au lendemain de la présentation du «Masterplan Cleantech» de la Confédération, une cinquantaine de professionnels actifs dans le photovoltaïque ont répondu au débat organisé par le nouveau lobby romand du solaire. Lassés par un discours officiel volontariste qui se traduit rarement sur le terrain, ils ont insisté sur le besoin de financement pour répondre au défi de réduction des coûts de production du kilowattheure, un enjeu visiblement prioritaire à leurs yeux.

Le directeur du laboratoire photovoltaïque de l'institut de microtechnique (MIT) de l'EPFL, Christophe Ballif, a souligné les progrès accomplis dans ce domaine au cours de la dernière décennie. «La baisse des coûts est liée à la courbe d'apprentissage de la production de masse. A chaque fois que l'on double les quantités produites, on réduit de 20% le coût du kwh. Les entreprises chinoises sont aujourd'hui leaders dans ce domaine car elles bénéficient de prêts gouvernementaux extrêmement favorables. L'augmentation de la taille des chaînes de production en Chine a été possible grâce à une enveloppe de 15 milliards d'euros de financement réparties entre trois sociétés.»

Selon lui, l'explication de la perte de vitesse de la Suisse dans le secteur des cleantechs, soulignée par Doris Leuthard jeudi lors de la présentation du Masterplan, est à chercher dans le manque de soutien politique. Il en a profité pour dénoncer l'hypocrisie de la Confédération qui joue un double rôle de promoteur des énergies renouvelables et d'inquisiteur réduisant les subventions publiques. «Il est incroyable que le projet du gouvernement contienne à la fois une liste d'intentions louables pour développer les filières de production d'énergies alternatives et en même temps une réduction drastique du budget de l'Office de l'énergie, s'est-il emporté. C'est à ce jour la seule source fiable de financement de la recherche pour les énergies renouvelables.»

Pourtant, le secteur du photovoltaïque connaît un développement exponentiel qui ne peut être ignoré. En 2009, la production mondiale de cellules solaires a augmenté de 55% par rapport à 2008 pour atteindre 12.3 Gigawatts, soit l'équivalent de 12 centrales nucléaires. En 2010, la production se situera entre 18 et 20 Gigawatts. Un nombre grandissant d'experts du secteur sont d'avis que l'énergie solaire va finir par s'imposer comme une source incontournable d'électricité.

L'Agence internationale de l'énergie (AIE), qui a été pendant de très nombreuses années dans le camp des sceptiques, a cette année significativement revu sa position à ce sujet. Dans ses projections pour 2050, souvent empreintes de conservatisme en ce qui concerne les énergies alternatives, elle estime que le photovoltaïque produira 22% des besoins mondiaux en électricité. Christophe Ballif souligne que «ce changement de perception est dû aux succès de la recherche qui ont permis une diminution des coûts de production du solaire plus rapide que prévu. Ces progrès sont la preuve que le potentiel du secteur est sous-estimé par la Confédération et qu'il est temps de passer aux actes concrets, insite-t-il.»

La création du pôle suisse de technologie solaire devrait permettre de mieux valoriser l'énorme vivier d'innovation des sociétés suisses romandes actives dans le secteur dont l'EPFL est le centre névralgique. Mais tant que les conditions cadres ne seront pas favorables à la fois à la production et à la consommation d'énergie solaire, l'énorme potentiel suisse continuera d'être sous-employé.

Le témoignage dans le second oeuvre

Actif dans l'étanchéité des toitures, le groupe G. Dentan ambitionne de participer activement à l'essor du photovoltaïque en Suisse romande. Le directeur général, Frédéric Aleman, fait preuve d'un réel enthousiasme quant au rôle que peut jouer sa société dans cette mission. «Etant donné que nous offrons à nos clients des solutions globales pour leur toiture, nous pouvons directement promouvoir les installations photovoltaïques comme alternative». Teintée d'idéalisme, sa démarche vise à améliorer la visibilité de son groupe tout en encourageant des pratiques de développement durable. « Je souhaite impliquer l'ensemble de mes 230 collaborateurs pour créer une émulation autour de la responsabilité environnementale, annonce t-il. En érigeant G. Dentan en exemple, j'espère pouvoir changer les mentalités à une plus grande échelle».

Les six sociétés du groupe, présentes dans tous les cantons romands, utilisent leur expertise des toitures plates pour conseiller les clients sur les meilleurs systèmes photovoltaïques à adopter. Elles ont également développé une compétence reconnue pour les toitures végétalisées qui renforce l'engagement du groupe pour les constructions durables. Selon Frédéric Aleman, «toutes les autres sociétés d'étanchéité sont avant tout des suiveuses de tendance. Chez G. Dentan, nous tentons d'influencer l'évolution du secteur dans le bon sens en faisant preuve d'esprit d'initiative».

Avec l'organisation du premier colloque du pôle suisse de technologie solaire, G. Dentan prouve qu'il est un acteur respecté dans le secteur, appelé à jouer un rôle croissant en Suisse romande. Même si les toitures solaires ne représentent que 1% de l'activité du groupe, la détermination de son directeur pour s'imposer sur ce segment laisse augurer d'une croissance rapide. Néanmoins, sachant que l'immense majorité des promoteurs se déterminent exclusivement sur des critères financiers, les collaborateurs du groupe devront faire preuve d'une audace particulière pour donner cette impulsion décisive si chère à leur directeur. (OP)