



Pressespiegel



Inflation, immobilier et épargne: les conséquences de la politique monétaire sur les consommateurs

LA BNS SERRE LA VIS



Malgré la hausse des taux d'intérêt, les prix de l'immobilier ne devraient pas baisser dans l'immédiat, car la demande reste forte. Keystone/photo prétexte

« MAUDE BONVIN

Renchérissement » La Banque nationale suisse (BNS) poursuit sa lutte contre l'inflation. Elle a relevé hier son taux directeur de 50 points de base à 1%, après deux premières hausses de 50 points en juin et 75 points en septembre. L'objectif de la banque centrale? Ramener le renchérissement à 2%. Pour Charles Wyplosz, de l'Observatoire de la BNS, l'institut d'émission devait d'agir. «Il se met ainsi en ligne avec les autres grandes banques centrales», déclare-t-il. Décryptage en quatre points.

1 Protéger le pouvoir d'achat à long terme
S'attaquer à l'inflation permet

de préserver le pouvoir d'achat. En novembre, le renchérissement a atteint 3%, selon l'Office fédéral de la statistique (OFS). D'après Comparis, les prix des biens de consommation courante ont augmenté de 3,2% le mois dernier. Le tarif du chauffage (gaz, mazout et bois) a ainsi progressé de près de 50% en novembre sur un an. Au niveau des produits alimentaires, l'alcool, la margarine et les huiles ont enregistré les plus fortes hausses de prix.

Par rapport aux pays européens, le renchérissement reste toutefois modéré en Suisse. Dans la zone euro, l'inflation s'est fixée à 10% en novembre. Pour le directeur des investissements auprès de la banque Bonhôte Julien Staehli, le franc fort permet de contenir l'inflation

importée. «Il ne justifie donc pas une réaction trop agressive de la BNS», estime-t-il. Sans l'appréciation de la monnaie helvétique, la hausse des prix se situerait au-dessus de 4%.

La situation de quasi plein-emploi, avec un taux de chômage à 2%, pourrait cependant générer une spirale inflationniste, d'après Julien Staehli. Une enquête d'UBS publiée début novembre anticipe une hausse moyenne des salaires de 2,2% en 2023. Dans l'informatique, les télécommunications, l'horlogerie et la restauration, on attend des augmentations de 3%, contre 2% dans la métallurgie, le textile et les médias. La BNS prévoit un renchérissement de 2,4% l'année prochaine.



2 Préserver les finances cantonales

Le taux de change est un autre instrument pour lutter contre la hausse généralisée des prix. Ces dernières semaines, la banque centrale est intervenue sur le



«La situation de quasi plein-emploi pourrait générer une spirale inflationniste»

Julien Staehli

marché des changes. Charles Wyplosz déplore toutefois son manque de communication en la matière. «La BNS se dit prête à agir autant que nécessaire. C'est une porte à peine entreouverte», estime-t-il.

Depuis l'envolée de l'inflation, l'institut d'émission cherche à renforcer le franc pour limiter la hausse des prix en Suisse. En septembre et octobre, il aurait vendu l'équivalent de 17 milliards de francs de devises étrangères. Credit

Suisse imagine que ce mouvement s'est poursuivi ces dernières semaines.

Cette stratégie s'avère aussi bénéfique pour les collectivités publiques, puisqu'elle permet à la BNS d'être moins exposée aux pertes de placement qui se sont élevées à plus de 140 milliards entre janvier et septembre. Conséquence: cantons et Confédération ne devraient rien recevoir. En 2021, l'institution a reversé le maximum possible, soit 6 milliards de francs, pour un tiers à la Confédération et deux tiers aux cantons.

3 Modérer la flambée des prix immobiliers

En ce qui concerne l'immobilier, l'économiste de Raiffeisen Suisse, Michel Fleury, considère que la décision de la BNS entraînera une hausse à environ 2% du taux d'intérêt Saron. Pour les hypothèques fixes à 10 ans, elle n'aura pas un immense impact, car le marché a déjà anticipé le mouvement de la banque centrale. Cette année, les taux d'intérêt sur 10 ans ont progressé d'environ 1,5 point de pourcentage. Ils ont oscillé entre 1,15% et 3,25%, d'après Comparis.

Michel Fleury n'anticipe néanmoins pas de crise immobilière. «Les propriétaires ont la capacité financière d'absorber la récente hausse des taux d'intérêt. Les banques doivent utiliser un taux d'intérêt calculatoire d'environ 5% pour les financements», précise-t-il. S'il observe une contraction de la

demande, il n'entrevoit pas d'écroulement des prix. «A moyen terme, les prix vont même continuer à augmenter, de manière certes un peu moins forte que ces dernières années. Les biens immobiliers restent rares», poursuit-il.

«Nombre de promoteurs ont cessé de construire après la crise financière de 2008, alors que la croissance démographique s'est poursuivie. Le taux de vacance des appartements à Genève et Zurich s'avère inférieur à 1%», abonde Stéphane Monier, responsable des investissements chez Lombard Odier. Pour Vaud et Fribourg, ce pourcentage s'élève à 1,1% et 1,8%.

Les locataires risquent, eux, de passer à la caisse, dès le milieu de l'année prochaine, avec la hausse du taux d'intérêt de référence. Il est actuellement fixé à 1,25%.

4 Meilleure rétribution de l'épargne

Les épargnants sont finalement les grands gagnants de ce tour de vis monétaire. Plusieurs banques, comme WIR, ont annoncé hier relever les taux d'intérêt de leurs produits d'épargne et de prévoyance. «Nous n'excluons pas de procéder à d'autres augmentations, selon les évolutions à venir», indique le directeur de WIR, Bruno Stiegeler, dans un communiqué. Le taux d'intérêt maximal de la banque coopérative passera de 0,6% à 1,2%. »



La Liberté
1700 Fribourg
026/ 426 44 11
<https://www.laliberte.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 36'783
Parution: 6x/semaine



Page: 3
Surface: 115'295 mm²



BONHÔTE
Banquiers depuis 1815

Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 86592428
Coupure Page: 3/3

Médias imprimés

RETOUR À LA NORMALE EN 2024

La hausse des taux n'est pas près de s'arrêter l'année prochaine, selon les économistes.

Selon le responsable des investissements auprès de la banque Bonhôte Julien Staehli, la BNS devrait poursuivre ses hausses de taux qui devraient culminer à 1,75 voire 2% d'ici au milieu de 2023. Maxime Botteron, économiste chez Credit Suisse, anticipe une augmentation d'au moins 25 points de base en mars prochain. UBS prévoit, elle, une hausse de 50 points. «Il est trop tôt pour baisser la garde», a de son côté averti le président de l'institution, Thomas Jordan.

Toutes les banques centrales réagissent à l'inflation. «La BNS n'a pas d'autre choix que d'assurer la stabilité des

prix. Elle devait réagir hier et continuera à le faire en début d'année prochaine», ajoute Maxime Botteron.

Si le renchérissement et la conjoncture ralentissent nettement au cours du premier semestre 2023, la banque centrale devrait renoncer à de nouvelles hausses de taux pour le reste de l'année. «Dès juin, elle aura moins de raisons de relever son taux directeur ou tout du moins avec une fréquence un peu moindre», prédit Maxime Botteron. Selon l'expert, le pic de l'inflation a été atteint en août déjà, à 3,5%. Une baisse de taux est quant à elle attendue par UBS pour 2024.

Pour l'économiste de Credit Suisse, l'institut d'émission se trouve toutefois moins sous pression que d'autres en Eu-

rope du fait d'une inflation nettement moins élevée. La Banque centrale européenne (BCE) a relevé hier son taux de 0,50 point de pourcentage. Et elle affiche toujours sa détermination à combattre la hausse des prix, qui ne devrait pas reculer aussi vite qu'attendu.

Reste qu'ailleurs dans le monde, la situation se détend. Aux Etats-Unis, le président de la réserve fédérale (Fed), Jerome Powell, s'est montré ouvert à un nouveau ralentissement du rythme dans les mois à venir, notant qu'un resserrement très important a déjà été réalisé. Mercredi, la banque centrale américaine a également relevé son principal taux directeur d'un demi-point de pourcentage. »

MBO



Gute Chancen für Erholung

Bank Bonhôte In unsicheren Krisenzeiten braucht es eine Bank, die mit Optimismus in die Zukunft schaut und einen ganzheitlich, unabhängig und persönlich berät.

Die Aktienmärkte haben dieses Jahr an Boden verloren, lässt sich eine Aussage über die künftige Entwicklung treffen?

Das Börsenjahr 2022 wird nach jetzigem Stand zu einem historisch negativen Jahr. Nicht zwingend durch extreme Kursrückschläge, viel mehr weil Verluste über die nahezu ganze Anlagebreite entstanden sind. Angeheizt durch die Null-Covid-Politik Chinas und die dadurch weltweit gestörten Lieferketten sowie die massiv gestiegenen Energie- und Lebenshaltungskosten im Zusammenhang mit dem Ukraine-Russland-Konflikt stiegen die Inflationsraten teilweise bis in den zweistelligen Bereich. Die Ausbreitung der Inflation zwang die Zentralbanken zu massiven Zinserhöhungen, um die Nachfrage zu bremsen und die Teuerung einzudämmen.

Für die künftige Entwicklung hängt viel davon ab, wie sich die Inflation und dadurch die Zinsvorgaben der Zentralbanken in den nächsten Monaten verhält. Sobald die Inflation eingedämmt ist, werden sich die Zentralbanken wieder ihrer Hauptbeschäftigung zuwenden, die sie in den letzten 12 Jahren ausgeübt haben: die Wirtschaft ankurbeln und unterstützen. Ich gehe daher davon aus, dass auf die Zinserhöhung irgendwann eine Reihe von Zinssenkungen folgen wird, die zwar weniger aggressiv sind, aber ausreichen, den Trend umzukehren. Wichtig ist dabei zu wissen, dass in der Vergangenheit die Aktienmärkte positiv reagiert haben, bevor die makroökonomischen Indikatoren auf Grün standen. Die Märkte werden

sich also erholen, lange bevor sich die Inflation wieder auf einem normalen Niveau einpendelt. Trifft dieses Szenario ein, stehen die Chancen für ein positives Aktienjahr gut.

Wie kann ich nachhaltig investieren? Wer kontrolliert das?

Es gibt ein Ratingsystem, das Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) analysiert, um die Praktiken der Unternehmen in diesen Bereichen zu bewerten. Diese Indikatoren sind zwar nützlich, aber nicht das Allheilmittel. Erstens kann die Bewertung von einer Ratinggesellschaft zur anderen erheblich variieren. Zweitens spiegelt sie das Risiko eines Unternehmens in Bezug auf eines der drei Kriterien wider und nicht sein Engagement für die Verbesserung von Nachhaltigkeitsthemen. Aus diesem Grund entwickeln Experten für nachhaltige Investitionen ihre eigenen Instrumente. Dabei gehen sie über die Nachhaltigkeitsstandards hinaus und schlagen eine sogenannte «Impact»-Strategie vor, die einen positiven und bedeutenden Beitrag zu Umwelt- und Sozialthemen leistet. Die Investmentlösungen werden dann von den Regulierungsbehörden (Finma) genauestens kontrolliert, um diese Nachhaltigkeit zu belegen.

Wie wirkt sich die Inflation auf den Immobilienmarkt aus?

Die jüngsten ökonomischen und geopolitischen Entwicklungen machten auch vor dem Schweizer Immobilienmarkt nicht halt. Die gestiegene Inflation hat die Zinsen seit Jahresbeginn nach oben gedrückt. Die Schweizer

Nationalbank (SNB) wird Mitte Dezember wahrscheinlich den Leitzins zum dritten Mal in diesem Jahr anheben. Der kräftige Anstieg der Hypothekarzinsen in der Schweiz betraf bisher hauptsächlich die Immobilienbesitzer und solche, die es werden wollen. Der Zenit der Preisentwicklung von Immobilien dürfte dadurch vorerst erreicht sein. Wegen der zinsbedingt sinkenden Nachfrage nach Wohneigentum erwarten Immobilienökonominnen in nächster Zeit eine deutlich geringere Preisdynamik. Auch die sich abschwächende Konjunktur dürfte die Preise unter Druck setzen.

Für Mieter wird das Wohnen künftig ebenfalls teurer. Nebst den gestiegenen Nebenkosten dürften sich auch die Mieten erhöhen. Entscheidend dabei ist die Entwicklung des hypothekarischen Referenzzinssatzes, welcher vierteljährlich durch das Bundesamt für Wohnungswesen angepasst wird. Dabei handelt es sich um den volumengewichteten durchschnittlichen Zins aller laufenden inländischen Hypotheken. Da ein Grossteil davon lang laufende und historisch günstig verzinste Hypotheken ausmachen, wird sich der Referenzzinssatz jedoch nur verzögert anpassen.

Interview: Dominique Simonnot

«Nachhaltigkeitsstandards werden laufend verbessert.»



Kommentar «Expertise in der Gurzelngasse»

Im Januar konnten wir die Räumlichkeiten an der Gurzelngasse 22 in der Solothurner Altstadt beziehen, welche sich passend zur Identität der 1815 gegründeten Bank Bonhôte präsentieren. In unserer Solothurner Niederlassung können Sie auf die Expertise eines gut eingespielten Teams von erfahrenen und gut vernetzten Vermögensberatern aus der Region zählen. Bei uns sind Kundinnen und Kunden willkommen, die ihr Vermögen in Wertschriften investieren und denen eine persönliche, ganzheitliche und unabhängige Beratung wichtig sind. Wir legen grossen Wert auf langjährige partnerschaftliche Beziehungen, welche wir aufbauen und pflegen wollen. Wir freuen uns auf Sie.



Sascha Meier
Direktor der Region
Mittelland



Das Wichtigste bleibt die Belegschaft

Die Herausforderung für **Privatbanken**: Mit CSR künftige Generationen gewinnen und halten.

NOA HUMAIR

Die Work-Life-Balance ist ein Konzept, das immer mehr Menschen wichtig ist – vor allem für die Generationen Y und Z, die erst vor kurzem auf den Arbeitsmarkt gekommen sind oder kurz davorstehen.

Die Notwendigkeit, diesen Jahrgängen eine glaubwürdige gesellschaftliche Verantwortung im Dienste der Arbeitgebermarke zu entwickeln, haben die Unternehmen sehr wohl verstanden, aber man muss es auch ernsthaft tun – und das ist oft der Punkt, an dem die Dinge kompliziert werden. Die Arbeitgebermarke ist ein Konzept, das in der Regel von den Personal-, Marketing- und Kommunikationsabteilungen eines Unternehmens entwickelt wird und es ermöglicht, sowohl nach aussen als auch nach innen die Vorteile darzustellen, die es mit sich bringt, in einem Unternehmen zu arbeiten. Ziel ist, kompetente Bewerberinnen und Bewerber anzuziehen, aber auch, sie zu halten.

Bankensektor muss sich erneuern

Der Bankensektor, der als alternd, als manchmal nüchtern und als von zahlreichen Skandalen befleckt gilt, ist ein Paradebeispiel für die Notwendigkeit, CSR (Corporate Social Responsibility) in Betracht zu ziehen. Marc Bürki, CEO der Online-Bank Swissquote, sagte in einem Interview mit RTS: «Wenn man zu gross und zu reich ist, neigt man dazu, sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen.»

Diese Geisteshaltung hat sich insbesondere in der mangelnden Transparenz der Finanzaktivitäten einiger Banken, in der mangelnden Rücksichtnahme auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch in einem ekla-

ranten Greenwashing gezeigt.

Diese Anhäufung hat jedoch nur zur Folge, dass eine Bevölkerung ermüdet, die aufgrund der technologischen Revolution immer weniger von den Banken abhängig ist, sowie junge Menschen, die sich in diesen Praktiken überhaupt nicht mehr wiederfinden. Der Finanzplatz Neuenburg, der dieses Jahr sein hundertjähriges Bestehen feierte, hat beispielsweise den Wunsch geäußert, diesen Sektor zu entstauben und ihn für junge Menschen attraktiver zu machen, indem er ihnen eben die Möglichkeit gibt, eine qualitativ hochwertige Ausbildung zu geniessen.

Herausgeforderte Privatbanken

Diese Erkenntnis setzt sich allmählich auch im Bankensektor durch, insbesondere bei den Privatbanken. Die Privatbanken, die häufig eine vermögende, überdurchschnittlich alte Kundschaft bedienen, deren Mentalität sich logischerweise von derjenigen unterscheidet, die man von den jüngsten Generationen auf dem Arbeitsmarkt erwarten würde, stehen vor einer zusätzlichen Herausforderung: Sie müssen die Codes überdenken, ohne sie zu erschüttern. Sie müssen sowohl die Erwartungen einer spezifischen Klientel erfüllen als auch qualifizierten Nachwuchs anziehen. Dazu müssen sie über interne und externe Vorgänge kommunizieren und gleichzeitig die Diskretion wahren, die man von einer Privatbank erwartet.

Aber wie macht man es dann richtig? Zertifizierungen, Teilnahme an Rankings: Die Banken Piguet Galland, Bonhôte oder auch Lombard Odier sind Beispiele für Unternehmen, die sich diesen Herausforderungen stellen und ihre Arbeitgebermarke dank einer gesellschaftlichen Verantwortung zu einem echten Trumpf bei der Rekrutierung qualifizierter Nachwuchskräfte machen wollen. Die Bank Lombard Odier wurde

2019 als «B Corp» zertifiziert. Das bedeutet, dass das Unternehmen hohe Anforderungen in den Bereichen Gesellschaft, Umwelt und Governance erfüllt. Diese Zertifizierung ist eine der weltweit fortschrittlichsten im Bereich Verantwortung und Nachhaltigkeit.

Diese Anerkennung ist die Krönung eines langen Prozesses, in dessen Verlauf 230 Fragen beantwortet werden mussten, aber auch die eigene Arbeitsweise überdacht werden musste. Die Bank Bonhôte erhielt ebenfalls ihre Zertifizierung im Jahr 2021 und ist damit das erste zertifizierte Unternehmen im Kanton Neuenburg.

Zertifizierungen sind ein Mittel, mit dem ein Unternehmen die Glaubwürdigkeit seiner Massnahmen belegen kann, und sie sind für den Aufbau einer guten Arbeitgebermarke sehr wichtig. Dennoch: Auch wenn es zentral ist, dies zu kommunizieren, bleiben die Mitarbeitenden das Wichtigste. Denn zufriedene Mitarbeitende fungieren als Botschafterinnen und Botschafter eines Unternehmens, und sie sind es, die den Ruf einer Einrichtung stärken werden, zum Beispiel durch Mundpropaganda.

Die Anerkennung, das Vertrauen und die Investition in die Mitarbeitenden sind die wichtigsten Marker. Die Zeitung «Le Temps» betont dies in ihrem Artikel über die Rangliste der besten Arbeitgeber der Schweiz, die auch in der «Handelszeitung» erschienen ist: «Was man von einem Unternehmen erwartet, ist, dass es mehr in seine Mitarbeitenden investiert und ihnen Weiterbildungen ermöglicht. So zeigt es ihnen seine Wertschätzung und macht sie in Zeiten der allgegenwärtigen Digitalisierung wettbewerbsfähig.»

Noa Humair, Kommunikations- und Personalbeauftragte, Banque Bonhôte & Cie, Neuenburg.



Jean-Paul Jeckelmann

La grande période de stimulation monétaire est terminée

Jean-Paul Jeckelmann dans une interview avec Roland Vögele

Actif depuis 28 ans à la Banque Bonhôte & Cie SA, spécialisée dans la gestion de fortune privée, Jean-Paul Jeckelmann, en tant que Chief Business Development Officer (CBDO), est responsable de la stratégie de développement de la banque et de la division immobilière Bonhôte-Immobilier. Dans ce cadre, il supervise le fonds immobilier coté de 1,3 milliard de francs suisses qu'il a lancé en 2006. Avant de rejoindre la Banque Bonhôte, il a occupé différents postes dans la gestion de fortune et d'actifs au sein du groupe UBS, tant à Genève qu'à Londres.

M.J, pouvez-vous nous expliquer la stratégie du fonds Bonhôte Immobilier. Est-ce que des changements stratégiques ont eu lieu durant cette année 2022 ?

La stratégie du fonds est caractérisée par notre volonté de maintenir d'un parc immobilier de qualité patrimoniale, c'est-à-dire d'immeubles ayant encore une longue espérance de vie et ne devant pas être amortis. C'est ce type d'immeubles qui à notre avis permettront de créer de la valeur dans la durée. Pour ce faire, nous nous concentrons sur des objets situés dans des lieux très bien desservis par les voies de communication, proches des centres-villes et si possible encore au bord d'un lac. Cette dernière dimension procure, en effet, un supplément de qualité de vie qui souvent

se traduit par des taux de vacance plus faibles. Par ailleurs, nous avons également pris l'option de diversifier la typologie de nos investissements en introduisant une partie de biens plus commerciaux dans le portefeuille. Ceci nous permet d'optimiser le rapport rendement / risque pour l'investisseur. Enfin, sur le plan géographique, après s'être concentré sur la Suisse romande, nous avons ouvert notre spectre d'investissement sur la Suisse alémanique quand la valeur du portefeuille a passé nettement au-dessus de la barre du milliard de francs.

L'évolution des taux d'intérêt touche les fonds immobiliers cotés. Ils offrent dès à présent un rendement supérieur de 1 % comparé à il y 10 mois, ne pensez-vous pas que c'est une belle opportunité d'augmentation de l'allocation immobilière chez les investisseurs ? Quelle allocation propose votre banque ?

La hausse des taux a effectivement créé un mini mouvement de panique sur le marché de l'immobilier indirect. Les baisses ont même dépassé 25 % sur certains fonds ou sociétés immobilières, à la suite de désengagements marqués aussi bien d'investisseurs institutionnels que privés, dès le deuxième trimestre. Il faut dire que la hausse des taux a pris le marché par surprise et que la vente de positions en immobilier indirect est le moyen le plus rapide de

réduire son exposition à la classe d'actif « immobilier ». Après la baisse des cours, il est possible d'acquérir des parcs immobiliers d'un rendement de 4,5 à 5 % en passant par des parts de fonds, ce qui est plus élevé que ce que l'on trouve en direct. De plus les fonds offrent une bien plus grande liquidité et sont moins chers à acheter que les immeubles en direct. On peut donc dire que les fonds sont globalement attractifs aujourd'hui et nous reconstituons aujourd'hui dans les portefeuilles.

Le marché de l'immobilier indirect a énormément évolué ces dernières années. Mais couvre-t-il vraiment les besoins des investisseurs ? Quelles évolutions remarquez-vous depuis le lancement de votre fonds ?

Pendant longtemps, le marché de l'immobilier indirect est resté dans l'anonymat. Pendant 40 ans il n'y a plus eu de création de nouveau fonds et la taille du marché relativement petite. Depuis 2005, les choses ont changé et le marché a été complètement dynamisé par l'arrivée de nouveaux fonds, dans des secteurs différents. Ceci a offert plus de visibilité et les investisseurs ont redécouvert cette classe d'actif. Ce mouvement s'est accéléré avec l'introduction des taux négatifs et la recherche de rendement dans ces circonstances. Aujourd'hui l'investissement en fonds immobiliers est totalement démocratisé.

La Banque effectue-t-elle aussi des investissements à l'étranger pour ses clients dans une perspective de diversification ?

Nous sommes très peu investis en immobilier à l'étranger. Notre clientèle est majoritairement domiciliée en Suisse et n'a pas grand appétit pour l'immobilier à l'étranger qui cumule le risque de change au risque immobilier. Ceci d'autant plus que l'investissement à l'étranger se fait souvent dans des immeubles commerciaux plus volatils que les immeubles résidentiels.

Le thème de la durabilité holistique est omni présent, comment interprétez-vous cette évolution et quelles mesures concrètes opérationnalisez-vous ? Est-il facile d'exécuter les rénovations nécessaires au plus vite ?

La durabilité est une notion à plusieurs facettes pour nous. Si l'on parle beaucoup aujourd'hui des aspects liés à l'énergie, il ne faut pas oublier le côté respect et sécurité pour les locataires, ainsi que, pour un fonds les règles d'une bonne gouvernance. Notre politique d'investissement constant sur nos immeubles nous place certainement dans la tête du peloton au niveau des rénovations. Nous avons dernièrement orienté notre action plus du côté énergétique, avec l'apparition de nouvelles solutions, mais c'est un travail de longue haleine, car le pays ne dispose pas de toutes les ressources nécessaires pour couvrir toutes les initiatives en cours actuellement.

Plus de transparence dans la durabilité est une chose, mais quels autres défis pratiques doit affronter la branche immobilière ?

Les normes et procédures toujours plus contraignantes, le manque de terrains disponibles pour de nouvelles constructions et la difficul-

té à trouver de la main d'œuvre qualifiée créent un environnement instable pour la branche immobilière. Les coûts liés à cette situation sont importants et il ne faudrait pas que l'accès à la propriété soit réservé à une frange toujours plus petite de la population. De plus l'actualité nous montre que le remplacement ou la réhabilitation d'immeubles anciens très énergivores devrait s'accélérer et des simplifications dans les procédures à ce niveau seraient bienvenues.

Pour conclure, qu'attendez-vous comme performance immobilière en moyenne pour ces prochaines trois années ? Et que va-t-il se passer sur les taux à 10 ans ?

Dans les années qui viennent, il va falloir apprendre à vivre avec des taux d'intérêt plus élevés. La grande période de stimulation monétaire est terminée. Dans ce contexte, les prix de l'immobilier devraient légèrement corriger. D'un côté, un coût de financement plus élevé se traduit par des évaluations plus basses, de l'autre la raréfaction de l'offre et l'augmentation des coûts de construction devraient amortir la correction des prix. Pour ces prochaines années, nous pensons que l'immobilier de rendement devrait délivrer entre 3 et 4 %, soit un peu en dessous de sa moyenne historique.



INVESTIR

Saison des résultats: les valeurs européennes surprennent en bien

Les entreprises européennes font état d'une croissance des bénéfices résistante, mais cela ne semble pas vouloir se transmettre dans la performance de leurs cours boursiers.

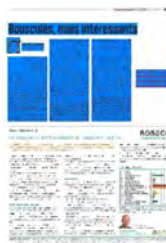
Les entreprises européennes surprennent positivement le marché dans cette saison des résultats, contrairement à leurs concurrents américains. En effet, elles font état d'une croissance des bénéfices plus résistante, mais cela ne semble pas vouloir se transmettre dans la performance de leurs cours boursiers.

La crise énergétique, les retombées de la guerre en Ukraine ainsi que les craintes d'une récession imminente découragent les investisseurs qui boycottent les valeurs européennes. Dès lors, malgré des bénéfices renforcés par l'affaiblissement de l'euro, le boom des matières premières ainsi que la hausse des taux favorable aux valeurs financières fortement représentées dans les indices européens, ces derniers ne semblent pas vouloir rebondir. Le Stoxx Europe 600 se négocie avec une décote de plus de 30% par rapport au S&P 500. Les actions européennes anticipent déjà une contraction à deux chiffres des estimations de bénéfices, contre seulement 5% aux Etats-Unis et des valorisations plus élevées qui rendent les actions américaines finalement plus vulnérables à une déception. L'écartement entre les anticipations de valorisations et les valorisations réelles démontrent bien ce décalage (voir graphique).

Le niveau des valeurs européennes et leur surprenante résistance dans cette saison des résultats pourraient leur redonner un peu d'attrait.

VALORISATION RELATIVE STOXXEUROPE 600 VS S&P 500





Bousculés, mais intéressants



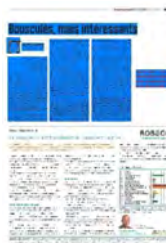
Jean-Paul Jeckelmann
 Directeur Développement et Immobilier,
 Banque Bonhôte

Que ce soit en Suisse ou partout ailleurs dans le monde, les taux d'intérêt ont amorcé une hausse généralisée et toutes les conditions sont réunies pour que le mouvement se poursuive au cours des prochains trimestres.

Ces hausses, dictées par les banques centrales, répondent au retour remarqué de l'inflation, qui avait pratiquement disparu ces dernières années. La période du Covid-19 avait sensiblement réduit l'activité économique, si bien, qu'au moment du redémarrage des affaires, l'offre s'est avérée insuffisante pour absorber le choc, enclenchant le mouvement inflationniste. Et, pour ne rien arranger, la guerre en Ukraine a fait flamber les prix de l'énergie et des autres matières premières. Résultat: l'inflation atteint désormais 3,5% en Suisse, 8% en Europe, 8,5% aux Etats-Unis.

Les fonds de placement immobiliers figurent parmi les acteurs financiers touchés par la montée des taux d'intérêt. Si, pour l'heure, leur activité et la valeur de leurs avoirs sont restés relativement stables, ce n'est pas le cas en revanche des cours de bourse. Anticipant les conséquences de la hausse des taux sur la valeur de leur portefeuille, bon nombre d'investisseurs se sont empressés de vendre leurs parts. A un moment donné, l'indice des fonds immobiliers était inférieur de 20% à son niveau du début de l'année.

Une analyse plus précise de la situation montre cependant que tous les types de biens immobiliers ne subissent pas la hausse des taux de la même manière. L'immobilier commercial et industriel est rela-



tivement bien loti. Comme les baux à loyer sont en général indexés sur l'inflation, il peut profiter d'un coussin qui amortit l'impact des taux. Les entreprises souffrant déjà de la hausse des prix de l'énergie pourraient rencontrer des difficultés à absorber ces ajustements de loyer contractuels.

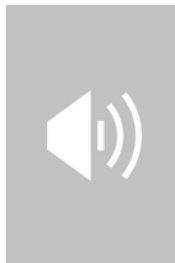
L'immobilier résidentiel de son côté devra probablement s'accommoder d'une légère baisse de valeur. Certes, les propriétaires d'immeuble pourront adapter quelque peu leur loyer, mais de manière très modérée, le taux de référence de l'OFL n'évoluant que lentement. A noter, qu'avec la hausse des taux, on a aussi constaté une réduction des transactions. Et pour cause. Restés très gourmands, les vendeurs pratiquent des prix élevés que les acheteurs, confrontés à un coût de financement plus onéreux, ne peuvent ou ne veulent pas payer. Ce qui incite chacun à camper sur ses positions.

L'attrait des fonds immobiliers n'en reste pas moins intact, car, dans l'ensemble, le marché immobilier suisse se porte bien. La hausse des coûts des matières premières, de la main-d'œuvre, ainsi que l'augmentation du coût du financement ont freiné la réalisation de nouveaux projets immobiliers, alors que la demande globale de biens immobiliers est soutenue un peu partout dans le pays. Cela amène une pénurie d'objet qui soutient les prix. La correction boursière étant déjà intervenue, les investisseurs ont dès lors de bonnes raisons de garder leurs fonds, qui restent, rappelons-le, le moyen le plus liquide de détenir des immeubles.

Les perspectives économiques et financières dépendent aujourd'hui beaucoup de la politique des banques centrales. Le consensus indique que les taux pourraient se stabiliser, voire diminuer, à l'horizon 2024. Toutefois, les changements qui s'opèrent dans la société, tels qu'un certain détricotage de la globalisation ou

le grand chantier énergétique, feront en sorte qu'il va falloir sans doute s'habituer à vivre à nouveau avec plus d'inflation.

Tous les types de biens immobiliers ne subissent pas la hausse des taux de la même manière



L'invité: Jean-Paul Jeckelmann, directeur développement et immobilier à la Banque Bonhôte & Cie

Emission: La Matinale / Journal 7h / L'invité 7.38



Jean-Paul Jeckelmann, directeur développement et immobilier à la Banque Bonhôte & Cie , revient sur l'annonce faite par Credit Suisse ce matin: hausse du capital, diminution des coûts jusqu'en 2025 de 15%, autonomisation de la banque d'investissement CS First Boston.

Credit Suisse annonce une perte de 4 milliards pour le dernier trimestre. Jean-Paul Jeckelmann parle aussi des activistes de Renovate Switzerland.



SESSELWECHSEL

FINANZEN



André Del Piero (Bild) tritt der Bank Bonhôte als Chief Client Officer bei und übernimmt damit die Nachfolge von **Robin Richard**, der sich 2025 vorzeitig pensionieren lässt. Del Piero ist diplomierte Bankfachexperte und Absolvent des Executive Programme des Swiss Finance Institute in Zürich. Er verfügt über dreissig Jahre Berufserfahrung und leitete Kundenbetreuungs- und Family-Office-Teams bei mehreren grossen Finanzinstituten, unter anderem bei der UBS, der Credit Suisse und BNP.

Une fondation créée pour soutenir l'Université

NEUCHÂTEL Autonome, cette fondation n'est pas censée se substituer à l'Etat, qui négocie avec l'institution l'enveloppe budgétaire pour les quatre années à venir. Le point avec Didier Berberat, président du Conseil de l'Uni.

PAR DANIEL DROZ@ARCINFO.CH

«C'est une excellente nouvelle. Je suis très reconnaissant envers les gens qui se sont engagés. Elle démarre modestement. Elle devrait monter en puissance», commente Didier Berberat, président du Conseil de l'Université de Neuchâtel, l'Unine. L'institution est désormais dotée d'une fondation autonome destinée à récolter des fonds par voie de donation, legs ou autres: la Fondation pour l'Université de Neuchâtel.

«Créée avec un capital de départ de 50 000 francs, cette fondation vient de recevoir de la part de la banque Bonhôte un premier don qui a doublé son capital initial», ont communiqué l'Unine et l'établissement bancaire, hier.

Ce capital, appelé à grossir, doit lui permettre de soutenir ou de financer des activités ou projets favorisant le développement de la haute école. Il s'agit de «faciliter le dialogue avec des partenaires et donateurs à même d'apporter leur concours dans son épanouissement scientifique et académique», expliquent les deux entités.



L'Université de Neuchâtel bénéficiera du soutien d'une fondation autonome. LUCAS VUITEL

Négociations «à bout touchant»

L'Université a-t-elle une chance de voir son enveloppe augmenter? «Les négociations avec l'Unine sont à bout touchant. Le Grand Conseil devrait en être nanti en octobre encore, et il sera dès lors public», nous répond le secrétaire général du Département de la formation, de la digitalisation et des sports, dirigé par Crystal Graf. Et d'éventuelles synergies entre l'Unine, la HE-Arc et la HEP-Bejune? «L'Etat salue avec satisfaction toutes les collaborations entre ces trois hautes écoles et souhaite que les rectorats respectifs les intensifient dans le cadre de leurs compétences respectives.» Quant à la Fondation pour l'Université de Neuchâtel, il en salue la constitution «en espérant qu'elle parviendra à acquérir des soutiens égale-ment hors du canton».

pourrons compter», indique le

tains des étudiants inscrits à à petit, nous pourrions être dis- tant. Si l'Etat devait décider de

«Que et académique», expliquent les deux entités.

Du beurre dans les épinards

«Ça permettra d'améliorer l'ordinaire, de mettre du beurre dans les épinards», relève Didier Berberat. «Elle ne doit pas se substituer à l'Etat. Si elle arrive à nous financer un ou deux millions de francs par année, elle doit apporter quelque chose de plus.»

L'Unine négocie actuellement un contrat de prestations avec le Conseil d'Etat pour les années 2023 à 2026. «Les contacts sont excellents. Stratégiquement, il est important pour nous de savoir sur quoi nous

pourrions compter», indique le président du Conseil de l'Unine. Celle-ci demande au gouvernement de revoir l'enveloppe annuelle à la hausse. Elle passerait ainsi à 54 millions de francs environ, contre 50 ces dernières années.

Un budget de 150 millions de francs

Le budget total de l'Unine se monte à 150 millions de francs. A la subvention cantonale s'ajoutent la manne fédérale, celle provenant du Fonds pour la recherche scientifique et de la Commission pour la technologie et l'innovation. La participation des cantons – dont cer-



«Ici, il faut faire le siège des gens et créer un groupe de travail pour obtenir 50 000 francs. Nous jouons dans une autre ligue.»

DIDIER BERBERAT
PRÉSIDENT DU CONSEIL DE L'UNINE,
ESTIMANT QU'IL EST PLUS FACILE
DE RÉCOLTER DES FONDS À GENÈVE
QU'À NEUCHÂTEL

tains étudiants inscrits à Neuchâtel sont issus –, et les taxes d'immatriculation complètement, entre autres, le tout. Cette augmentation permettrait de faire face à l'inflation et à la concurrence croissante entre universités. «Nous sommes conscients des difficultés financières du Canton», assure Didier Berberat. «Mais si l'Université veut se développer, il nous paraît important que la somme soit supérieure à ces 50 millions par année dans la mesure où il y a des beaux projets de développement.»

L'attractivité de l'institution est en jeu. «Ce n'est pas immédiat», dit Didier Berberat. «Petit

à petit, nous pourrions être distancés dans certains domaines par d'autres universités qui ont davantage de moyens. Mais, je le répète, l'Université n'est pas en danger de mort. Il n'est pas question, par exemple, de fermer une faculté. L'ancien conseiller aux Etats neuchâtelois souligne aussi que parmi les autres universités qui dépendent des fonds des cantons, la part cantonale au financement de l'Unine est relativement basse. Il n'oublie pas davantage les soutiens privés.

«Saint-Gall a les banques, les assurances, la finance, Lucerne une nouvelle université, aussi. Zurich a touché 100 millions de francs d'une grande banque. Bâle est soutenue par la chimie», relève Didier Berberat. «Ici, le terreau industriel et économique n'est pas le même. Nous avons beaucoup de PME, peu de grandes entreprises.»

Plus aisé à Genève

A Genève, il est nettement plus facile pour le recteur de l'université d'obtenir un million de francs d'un banquier privé ou d'un industriel. «Ici, il faut faire le siège des gens et créer un groupe de travail pour obtenir 50 000 francs. Nous jouons dans une autre ligue», assène le Neuchâtelois.

Et d'avertir: «Nous ne pouvons pas donner l'illusion au Conseil d'Etat, au Grand Conseil, aux étudiants, que nous ferons plus avec moins ou au-

tant. Si l'Etat devait décider de ne pas augmenter la subvention, on ne pourra pas nous demander de faire plus.» Quel est l'impact de l'Unine sur le canton? «Des études prouvent que l'Université, à part former des gens et rayonner, a un impact qui, de loin, dépasse la participation du Canton. Trois quarts des gens qui y travaillent habitent le canton. Il y a aussi les achats de matériel. L'Etat bénéficie d'un retour qui est nettement supérieur à ce qu'il investit.» L'établissement, rappelons-le, compte environ 4500 étudiants et près de 1100 collaborateurs.

«Déjà beaucoup d'efforts»

Et des économies sont-elles envisageables? «Nous avons toujours été très agiles. Nous sommes une petite université. Nous pouvons jouer avec un certain nombre de synergies. Les professeurs sont moins payés qu'ailleurs. Nous avons des coûts par étudiant qui sont très bas.»

«L'Université a déjà fait beaucoup d'efforts. La physique n'est plus là, ainsi qu'une partie de la chimie. La microtechnique a été confiée aux bons soins de l'EPFL.»

Pourrait-on imaginer des synergies avec la Haute Ecole Arc ou la Haute Ecole pédagogique Bejune? «L'idée est effectivement dans l'air. Nous y sommes favorables. Mais la concrétisation dépend aussi d'autres acteurs que l'université», répond Didier Berberat.

«Un instrument extrêmement utile»

Créée avec un capital initial de 50 000 francs, la Fondation pour l'Université de Neuchâtel vient de recevoir 50 000 francs supplémentaires de la banque Bonhôte et Cie.

«En ma qualité d'ancien étudiant de l'Université de Neuchâtel, je suis heureux que la banque Bonhôte participe activement au premier round de financement», commente Jean Berthoud, président du conseil d'administration de l'établissement.

Il y a quelques années, il avait déjà lancé l'idée alors qu'il était membre du Conseil de l'Unine. «Ça ne s'est jamais concrétisé», regrette Didier Berberat, actuel président de cette structure.

«Beaucoup d'universités en Suisse et dans le monde disposent d'une fondation ou d'organismes qui soutiennent diverses activités, des projets, l'enseignement

Pour nous, c'est un instrument extrêmement utile, voire indispensable», relève l'ancien conseiller aux Etats socialiste. «La fondation est sur les rails. Il y a des projets intéressants, dont un sur les Montagnes neuchâteloises. Je ne peux pas en dire plus», ajoute-t-il. «Pour nous, c'est un instrument extrêmement utile, voire indispensable.»

Anciens et alumni ciblés

Le conseil de fondation est constitué. «Une bonne équipe. Le président Alain Robert est un ancien étudiant chaux-de-fonnier qui a été dans les hautes sphères de l'UBS.»

Jean Berthoud en fait partie. L'Unine est représentée par le recteur Kilian Stoffel et le vice-recteur Jean-Marie Grether, le Conseil de l'Université par Séverine Gutmann. L'ancien ambassa-

deur suisse auprès de l'Unesco et ex-directeur de l'Office fédéral de la culture Jean-Frédéric Jauslin et l'entrepreneuse chaux-de-fonnière Manuela Surdez complètent le tableau. Les anciens de l'Unine, les alumni, seront d'ailleurs ciblés. «Bon nombre d'entre eux sont dans l'économie, la finance, les administrations publiques fédérales ou cantonales. Nous allons jouer avec ce réseau», assure Didier Berberat.

L'Unine enregistre aussi une deuxième bonne nouvelle. A hauteur de 1,3 million de francs, un projet de chaire pour un master est concrétisé. Financée par une fondation bâloise et la Loterie romande du canton du Jura, en collaboration avec la Fondation rurale interjurassienne, cette chaire visera à rapprocher l'agriculture du monde académique.



BÖRSENTIPP

Alternative Ertragsquelle

Markus Meyer
Vizedirektor
Banque Bonhôte & Cie. SA, Biel

Für Unternehmen gibt es zwei Wege, überschüssiges Geld an Investoren zurückzugeben – durch Aktienrückkäufe und Dividenden. Mit



speziellen ETFs (Exchange Traded Funds) können Anleger gezielt in Unternehmen investieren, die ihren Aktionären diese zusätzliche Ertragsquelle bieten.

In Zeiten hoher Inflation und gleichzeitiger Null- oder Strafzinsen sind Dividenden ein lohnendes Extra für Aktienanleger, die neben möglichen Kurssteigerungen von den zumeist jährlichen Ausschüttungen der ge-

haltenen Aktien profitieren können. Das gleiche gilt für Aktienrückkäufe, eine aus Sicht der Unternehmen flexiblere Alternative zur Dividendenausschüttung.

Bei der Auswahl der entsprechenden Titel ist allerdings grosse Sorgfalt gefragt – neben der Dividenden- oder Rückkaufrendite muss zum Beispiel auch auf die grundlegende Gesundheit des Unternehmens und die dauerhafte Tragfähigkeit der Geschäftsmodelle vor dem Hintergrund eines sich verändernden Markt- und Wettbewerbsumfelds geachtet werden.

Spezialisierte ETFs nehmen den Anlegern den Analyseaufwand und die Filterung des Anlageuniversums ab und geben ihnen die Möglichkeit, kostengünstig und breit gestreut in Aktien zu investieren, die ihnen diese zusätzlichen Ertragsquellen bieten.

Eine gerade in unsicheren und volatilen Zeiten attraktive Option können ETFs sein, welche die zwei Aktienfaktoren «Hohe Dividenden» und «Niedrige Volatilität» miteinander verbinden. Der Fokus liegt auf den hohen Ausschüttungen und einer Minimierung der Risiken durch Kursschwankungen an den Märkten.



FINANZEN

Rico Tanner (Bild) hat die Leitung der Bieler Niederlassung der Bank Bonhôte übernommen. Tanner war früher Direktor der UBS Biel-Seeland. **Philippe**



Borner, der seit rund zehn Jahren die Niederlassung in Biel leitet, wird sich im Rahmen seiner Pensionierung schrittweise aus der operativen Führung zurückziehen. Zudem verstärken neu die Vermögensberater **Markus Meyer** und **Dimitri Müller** die Niederlassung.



Les banquiers suisses invités dans le canton

NEUCHÂTEL Pour célébrer ses 100 ans d'existence, l'association qui représente la place financière neuchâteloise a décroché l'organisation de la Journée des banquiers suisses, en septembre prochain.

PAR LUC-OLIVIER.ERARD@ARCINFO.CH



Mirko Mandola, président de l'Association cantonale des banques neuchâteloises, et Alain Ribaux, conseiller d'Etat chargé de l'économie. LUCAS VUILLET



C'est un événement pour lequel on ne pourra pas prendre de billets: environ 300 banquiers et banquières poseront leurs valises à Neuchâtel le 15 septembre prochain, à l'occasion de la Journée des banquiers. L'assemblée se tient annuellement, le plus souvent à Zurich ou Bâle. C'est la première fois qu'elle se tiendra sur les rives du lac. La raison de cette incursion en terre horlogère? La place financière neuchâteloise fête ses 100 ans. Et elle veut davantage se faire connaître.

Fondée en 1922 par la Banque cantonale, la banque Bonhôte, le Credit Suisse et l'Union de banques suisses, l'Association cantonale des banques neuchâteloises (ACBN) réunit aujourd'hui neuf établissements. En plus des quatre fondateurs, on y trouve les banques Raiffeisen, Valiant, la banque Migros, Cler et BPS (Suisse). L'association discute et relaye les préoccupations du secteur, qui compte plus de 600 employés et 43 apprentis répartis au sein de 38 succursales.

90 000 employés

Une portion réduite de la place financière suisse, ses 234 banques et ses 90 000 employés, qui gèrent 2400 milliards de dollars.

Mais un maillon essentiel de l'économie neuchâteloise, dont l'appareil industriel, fortement exportateur, génère d'importants besoins en services financiers. «En plus de leur rôle social fondamental, les banques sont des partenaires incontournables du développement économique du canton», a déclaré le conseiller d'Etat chargé de l'économie, Alain Ribaux, à l'occasion d'une conférence de presse organisée ce jeudi 30 juin pour annoncer l'événement. Le ministre a rappelé aussi le rôle des banques, lors de la crise sanitaire de 2020-2021. «La simplicité et la rapidité de l'octroi des prêts Covid ont permis de maintenir à flot de nombreuses entreprises».

C'est pour mieux faire connaître la place financière neuchâteloise et surtout les métiers de la banque que l'ACBN a décidé de célébrer ses 100 ans. La Journée des banquiers n'en est donc que l'un des épisodes.

L'association s'est aussi tournée vers les jeunes, en organisant un concours destiné aux étudiants de la He-Arc et de l'Unine. Cent cinquante d'entre eux ont livré des travaux, réalisés en équipes sur des thèmes comme la fintech, les cryptomonnaies ou la finance durable, a indiqué Mirko Mandola, président de la

Place financière neuchâteloise et responsable de la clientèle privée Neuchâtel/Jura d'UBS

Opération séduction

Les travaux les plus intéressants seront sélectionnés par les écoles, puis départagés par un jury qui doit remettre aux trois meilleures équipes un montant total de 12 000 francs. Les vainqueurs seront désignés lors d'une soirée à Microcity le 8 septembre.

Cette opération séduction est notamment motivée par la volonté de mieux mettre en valeur «la diversité des métiers de la banque». Gérant de portefeuille, conseiller à la clientèle, responsable déontologie, informaticien, spécialiste en marketing... Les tâches sont variées et les compétences nécessaires aussi. Un site web tout neuf créé par l'ACBN répertorie les métiers dans lesquels les banques recrutent et forment leurs employés.

La population neuchâteloise est aussi invitée à en apprendre davantage sur les banques de la place. Grâce à l'application Totemi, dont les boîtiers sont disséminés en ville, les promeneurs peuvent recevoir informations et anecdotes sur les banques lorsqu'ils passent à proximité des établissements.



Mit dem Team wechselt auch viel Geld

Biel Die Banque Bonhôte baut ihre Vermögensberatung massiv aus: Sie übernimmt gleich ein ganzes Quartett von der UBS. In der Finanzbranche ist das derzeit Stadtgespräch.



Das Bieler Team der Bank Bonhôte: Philippe Borner und Rico Tanner (vorne v.l.) mit Cristiane Linder, Thomas B. Spycher, Dimitri Müller, Adrianna Kiss, Sascha Meier, Petra Bataillon, Markus Meyer. zvg

Tobias Graden

Heute kann Rico Tanner die Katze aus dem Sack lassen. Anfang März hat er bei der UBS seinen Schreibtisch geräumt, nach seiner Kündigung wurde er – in seiner Position ist das üblich – per sofort freigestellt, und in den folgenden Wochen konnte er niemandem sagen, wo er seine Karriere weiterführt. Nun ist bekannt: Der frühere Leiter der UBS Biel-Seeland wechselt vom

Zentralplatz in die Seedorstadt, zur Bank Bonhôte. Diese ist eine seit 1815 bestehende Privatbank, in Biel tätig ist sie seit 20 Jahren. Bei Bonhôte geht es nicht zuletzt um eine Nachfolgelösung: Der langjährige Niederlassungsleiter Philippe Borner «wird sich im Rahmen seiner Pensionierung schrittweise aus der operativen Führung zurückziehen», wie es in der entsprechenden Mittei-

lung heisst, «während dieser Zeit wird er die Leitung der Niederlassung an Rico Tanner (...) übergeben».

«Seit Jahrzehnten nicht»

Nun sind Stellenwechsel zwischen den Häusern auf dem Bankplatz Biel auch auf Führungsebene nichts Aussergewöhnliches. Doch in diesem Fall ist das anders. «So etwas hat man hier seit



Jahrzehnten nicht mehr gesehen», sagt ein Branchenkenner. Tanner geht nämlich nicht allein, sondern er nimmt ein ganzes Team aus der Vermögensverwaltung mit. Neu bei der Bank Bonhôte tätig sind nun auch die Vermögensverwalter Markus Meyer und Dimitri Müller sowie Assistentin Adrianna Kiss. Sie alle waren zuvor in der Vermögensverwaltung bei der UBS Biel tätig. Damit vergrößert die Bank Bonhôte nicht nur ihre Geschäftsstelle, sondern sie beschäftigt laut eigener Darstellung nun das grösste Vermögensverwaltungsteam der Region Biel-Seeland.

Hört man sich in der Finanzbranche der Region um, so ähnelt sich der Tenor: Der Vorgang wird mithin als Beben auf dem

«Ich wollte von einer Fabrik in eine Boutique wechseln.»

Rico Tanner

Bankenplatz bezeichnet. Denn ein Vermögensverwalter wechselt nicht allein – seine Kundinnen und Kunden und deren Gelder wechseln mindestens zum Teil mit. Zwar dürfen die Vermögensverwalter keine Daten wie beispielsweise Kundenlisten mitnehmen, doch kennen sie ihre Klientel meist persönlich. Einer Kontaktaufnahme seitens der vermögenden Kundschaft steht gerade an einem übersichtlichen Finanzplatz wie Biel faktisch nichts im Wege – ein Gespräch im VIP-Bereich am nächsten EHC-Match ist rasch aufgelegt.

Bonhôte will wachsen

Anders gesagt: Mit dem Quartett dürfte auch eine Menge Geld von der UBS zur Bonhôte wechseln. Quantifizieren lässt sich das naturgemäss nicht, und unter den Branchenkennern gehen die Einschätzungen auseinander. In der Praxis sei es gar nicht so einfach, ein Kundenportfolio mitzunehmen, heisst es einerseits – eine andere Einschätzung lautet: Wechsle ein ganzes Team, so sei dies für die betroffene Bank eine Katastrophe.

Rico Tanner selber macht kein Hehl daraus, dass er es begrüssen würde, wenn ihm und den übrigen UBS-Fachkräften auch Kunden folgten. «Ich war mehr als zehn Jahre bei der UBS tätig, da gibt es natürlich viele persönliche Kontakte», sagt er, «es ist davon auszugehen, dass sich nun einige davon melden werden.» Die Bonhôte jedenfalls hat investiert: In ihrer Bieler Filiale hat sie den ersten Stock umgebaut, das neue Team findet Räumlichkeiten auf 150 Quadratmetern vor. Erfahrene Vermögensverwalter seien nicht einfach zu finden, sagt Rico Tanner, «für Bonhôte ist dies eine grosse Chance». Die Privatbank hat ohnehin einen Wachstumskurs eingeschlagen: Sie baut auch in Genf und Lausanne aus und hat in Solothurn mitten in der Altstadt eine Filiale eröffnet.

Wachsende Entfremdung

Roger Eichenberger, seit 1. März Standortleiter der UBS, verweist für eine Stellungnahme an die Medienstelle der Grossbank. Sprecher Igor Moser bekräftigt: «Biel ist für uns ein wichtiger Standort, das ist unverändert so und wird auch in Zukunft so bleiben.» Der Weggang sei zwar «zu bedauern», doch im Zentrum stünden die Kunden, und da sei die UBS «führend». Er ergänzt:

«Im Zuge der zunehmenden Digitalisierung überprüfen wir laufend unsere Strukturen und organisatorischen Anpassungen. Dies führt manchmal zu gewissen Veränderungen.»

Damit dürfte er einen der Gründe für den Abgang andeuten. Rico Tanner nämlich sagt: «Ich wollte von einer Fabrik in eine Boutique wechseln.» Die UBS sei ein «riesengrosser Tanker», und die Digitalisierung bringe mithin eine Entfremdung der Kunden von ihren Beratern mit sich. Er dagegen sei der Meinung, dass man einen persönlichen Service auch bei kleineren Vermögen aufrecht erhalten könne – während die Vermögensverwaltung bei Bonhôte ab 200 000 Franken Einlage möglich ist, liegt die Schwelle dafür bei der UBS bei 750 000. Kurz: Er könne die Kunden «nach alter Schule betreuen und beraten», findet Tanner.

Noch ein Abgang

Die Umstrukturierung bei der UBS erfolgte bereits letztes Jahr. Ab dem Jahreswechsel war Tanner nicht mehr Regionalleiter, sondern für so genannte Special Clients in der Vermögensverwaltung aktiv. Sein Nachfolger verantwortet zudem ein geografisch kleineres Gebiet. Nun wird die Grossbank in Biel wohl den personellen Aderlass in der Vermögensverwaltung ausgleichen müssen. Dem Vernehmen nach hat nämlich gleich noch ein weiterer Berater zu einer Berner Privatbank gewechselt. «Wir werden unsere Bieler Kunden in der Vermögensverwaltung auch weiterhin vor Ort betreuen», teilt UBS-Sprecher Igor Moser mit. Ersatz zu finden ist womöglich nicht ganz einfach: Der Arbeitsmarkt sei ausgetrocknet, sagen mehrere Branchenkenner. Erschwerend hinzu komme in Biel die Zweisprachigkeit.



Bank Bonhôte – Ihr Anlagepartner

Die älteste und einzige Privatbank des Jurabogens kann auf eine über 200-jährige Tradition und Erfahrung zurückblicken. Sie ist spezialisiert auf die Vermögensberatung und hat mit 100 engagierten Mitarbeiter/innen eine überschaubare Grösse. Der Hauptsitz befindet sich in Neuchâtel, weitere Niederlassungen sind in Solothurn, Bern, Biel, Genf, Lausanne und Zürich. Das Bankhaus hat eine Unternehmungskultur, in der die persönliche, auf gegenseitigem Vertrauen beruhende Beziehung zu jeder Kundin und jedem Kunden im Vordergrund steht. Das harmoniert mit dem Namen Bonhôte, welcher übersetzt «gute Gastgeber» bedeutet. Kurze Entscheidungswege und eine flexible, dynamische Organisation mit professionellen Dienstleistungen auf höchstem Niveau zeichnen das Institut aus.

Das Team in Solothurn

Mit der Eröffnung der neuen Niederlassung im Februar 2020 hat die Neuenburger Privatbank die Präsenz im Mittelland ausgebaut. Die Räumlichkeiten an der Gurzelgasse 22 in der Solothurner Altstadt wurden im Januar 2022 bezogen und präsentieren sich passend zur einzigartigen Identität der 1815 gegründeten Bank Bonhôte. Die Niederlassung Solothurn, welche von Sascha Meier geleitet wird, kann auf die Expertise eines gut eingespielten Teams von erfahrenen und gut vernetzten Vermögensberatern aus der Region zählen.

Persönliche und professionelle Beratung

Bei der Privatbank sind Kundinnen und Kunden willkommen, die ihr Vermögen in Wertpapieren investieren und Wert auf eine persönliche Beratung legen. Die Bank kennt keine Eintrittsschwelle und betreut jede Anlegerin und jeden Anleger, unabhängig von der Höhe des Vermögens. Die Kundinnen und Kunden werden in keine Segmente eingeteilt, das garantiert eine langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit mit demselben Berater.

Die Zukunft gehört den nachhaltigen Anlagen

Als unabhängige Privatbank ist die Bank Bonhôte in der Lage, ganz ohne Interessenkonflikte die besten Anlagethemen zu ermitteln und zu integrieren, insbesondere im Bereich der Nachhaltigkeit. Dieses Engagement ist Bestandteil der nachhaltigen Portfolios und gibt somit die Werte und Grundsätze der Bank wieder.

Die Anlagelösung – Bonhôte Impact Fund

Der Anlagefonds hat zum Ziel, durch seine Investitionen einen positiven ökologischen und sozialen «Impact» zu generieren. Bis 1970 lag der Einfluss der Menschheit auf die Biodiversität unter der natürlichen Regenerationsrate des Planeten. Heute entspricht die Konsumrate unserer Gesellschaften einer Übernutzung von mindestens 56% der biologischen Ressourcen, die die Natur hergibt. Im Anlagefonds Bonhôte Impact werden finanzielle Mittel bereitgestellt, um die Situation zu verbessern und zu versuchen, dem Verlust an biologischer Vielfalt entgegenzuwirken.

Veranschaulichung des generierten Impacts für jede in den Fonds investierte Million (Auf jährlicher Basis)





Sascha Meier Renate Moos Renato Schmitz Sandro Otter Daniela Heger Alois Moser

Sozial- und Umweltverantwortung
Die Bank Bonhôte erhielt 2021 die B Corp-Zertifizierung. Mit diesem Label wird die Bank für ihre hohe soziale und ökologische Performance ausgezeichnet. Die Auszeichnung ist die weltweit anspruchsvollste Zertifizierung im Bereich Sozial- und Umweltverantwortung!

www.bonhote.ch/de



Banque Bonhôte & Cie SA
Gurzelngrasse 22
4500 Solothurn
T. +41 32 722 13 10
solothurn@bonhote.ch



Planifier sa retraite en tant qu'indépendant: quelles mesures anticiper?

Nombreux sont les indépendants à occulter la question de la planification de la cessation de leur activité lucrative. Néanmoins, il est nécessaire de s'y intéresser, dans l'idéal au moins une décennie avant la fin de son activité, afin de bénéficier des meilleures conditions fiscales et réglementaires.



Mélanie Erb-Zimet, experte fiscale diplômée à la banque Bonhôte & Cie

Indépendant ou salarié, quelle différence en matière de prévoyance professionnelle? Le statut d'indépendant ou de salarié influence très largement la façon de constituer sa prévoyance professionnelle. En effet, si ces deux profils cotisent obligatoirement au 1^{er} pilier (AVS), la cotisation au 2^e pilier (LPP) est facultative pour l'indépendant.

Une affiliation volontaire à une institution de prévoyance professionnelle offre des possibilités larges et flexibles de planification de sa retraite et d'optimisation de la fiscalité courante. Par exemple, il est possible de procéder à des rachats de lacunes de prévoyance déductibles fiscalement, de couvrir le risque d'invalidité et de décès, de déduire l'intégralité des cotisations et d'opter pour la perception de son avoir de prévoyance sous forme de rente ou de capital. Il est ainsi souvent plus intéressant de choisir cette solution.

Dès lors qu'ils cotisent à l'AVS et exercent une activité lucrative, tous peuvent cotiser de manière volontaire au 3^e pilier a, la déductibilité des cotisations étant toutefois différente en fonction de l'affiliation ou non de l'indépendant au 2^e pilier.

Retirer son avoir de prévoyance pour commencer une activité indépendante, un risque ou une opportunité?

L'affiliation au 2^e pilier n'étant pas obligatoire pour un indépendant, un salarié souhaitant commencer une nouvelle activité en raison individuelle peut retirer son capital de prévoyance afin de la financer. Compte tenu du risque que l'activité se solde par un échec et que le capital de prévoyance soit alors perdu, cette option reste particulièrement risquée pour une personne d'un âge proche de la retraite et devrait être évitée.

Imposition privilégiée de l'indépendant lors de la cessation de l'activité.

Au moment de la cessation de son activité lucrative, l'indépendant pourrait se voir confronté à une importante charge fiscale sur son bénéfice de liquidation. Afin d'éviter cette situation, et si l'indépendant est âgé de 55 ans révolus, certaines mesures d'allègement ont été prévues par la loi.

Tout d'abord, qu'il soit ou non affilié à une institution de prévoyance professionnelle, l'indépendant peut demander l'imposition d'une partie de son bénéfice de liquidation au titre de prestation de la prévoyance («rachat fictif»). Ce rachat fictif est imposé séparément des autres revenus à un taux spécial privilégié, le même qui s'appliquerait au retrait de l'avoir de prévoyance sous

forme de capital. Grâce à cette mesure, un indépendant qui n'est pas affilié à la LPP est soumis au même traitement fiscal que celui qui a investi non pas dans son entreprise, mais dans son 2^e pilier. A noter qu'il n'y a exceptionnellement pas d'addition des autres prestations en capital provenant de la prévoyance qui viennent à échéance pendant la même période fiscale, par exemple des retraits de 3^e pilier a.

Le solde de son bénéfice de liquidation bénéficie d'un taux d'imposition privilégié correspondant à une fraction de ce dernier et est également imposé de manière séparée des autres revenus, sans impact sur la progressivité du taux de l'impôt.

«Toutes ces mesures peuvent être évaluées et chiffrées de manière anticipée.»

Si l'indépendant est propriétaire d'un immeuble «commercial» dans lequel il exerçait son activité, il peut le transférer dans sa fortune privée lorsqu'il cesse son activité lucrative. Le revenu «virtuellement» réalisé est en principe imposable. Afin d'éviter une charge fiscale considérable à l'entrepreneur à ce moment, la loi prévoit que seuls les amortissements effectués sur l'immeuble sont repris et imposés. L'imposition de la plus-value latente en tant que revenu de l'activité lucrative indépendante est différée jusqu'à une vente ultérieure de l'immeuble.

Toutes ces mesures peuvent être évaluées et chiffrées de manière anticipée afin de permettre à l'indépendant de prévoir sereinement sa retraite et de couvrir ses besoins financiers.



Premiere im Landhaus

Seit 2020 hat Bonhôte eine Niederlassung in Solothurn. Nun ging das Forum der Privatbank erstmals hier über die Bühne.

Fabio Vonarburg

In der Stadt Solothurn zählt sie noch zu den Neuzuzügern, in der Schweizer Bankenszene jedoch zu den Alteingesessenen. Die 1815 in Neuenburg gegründete Bank Bonhôte ist das achtälteste Bankhaus der Schweiz, in Solothurn ist Bonhôte erst seit Anfang 2020 präsent.

Schrittweise schlägt die Bank in Solothurn nun Wurzeln: Im Februar dieses Jahres hat die Bank ihre provisorische Bleibe verlassen und ihr definitives Zuhause bezogen. An der Gurzelgasse 22 – und damit mitten in der Altstadt. Diese Woche folgte der nächste Schritt. Zum ersten Mal fand in Solothurn das Bonhôte-Forum statt.

Eine solche Veranstaltung organisiert die Bank einmal im Jahr für die Deutsch- und einmal für die Westschweiz. Der Anlass hat Tradition. Bereits im Jahr 1996 organisierte die Bank das erste solche Forum.

Dabei werden jeweils Referate gehalten, im Anschluss lockt ein Apéro. Im Zentrum des

Forums steht dabei aber immer der Stargast. Dies war in der Vergangenheit etwa schon Astronaut Claude Nicollier. Auch bei der Premiere in Solothurn trat ein bekannter Name auf die Bühne: Koch Anton Mosimann besuchte seinen Geburtsort.

Am 23. Februar 1947 erblickte er im Bürgerspital Solothurn das Licht der Welt. Er war der Sohn eines Wirtepaars, das in Nidau ein Restaurant führte. Er erzählte von seinen Anfängen und über welche Stationen er es in den Kocholymp geschafft hatte.

Das zweite Referat hielt Philippe Borner, Direktor der Bonhôte-Niederlassung in Biel. Er berichtete von den Einflüssen der Corona- sowie der Ukraine-Krise auf die Märkte.

Auch die Beziehungspflege ist wichtig

Wenn wir schon bei der Pandemie sind: Eigentlich hätte die Forum-Premiere in Solothurn schon viel früher stattfinden sollen. Bereits 2020 wäre der Anlass in der, wie auch die Bank warb, «schönsten Barockstadt»

geplant gewesen. «Über zwei Jahre konnten wir keinen solchen Anlass durchführen. Der Grund ist allen bekannt», sagte Sascha Meier, Direktor der Region Mittelland, als er im Namen der Bank Bonhôte die Gäste und die Kundinnen und Kunden begrüßte. Umso grösser sei nun seine Freude.

Auch Bonhôte-CEO Yves de Montmollin war vor Ort. Er sei sehr zufrieden mit den Geschäften in der Deutschschweiz und sehe gute Perspektiven für die Zukunft, führte er im Landhaus aus. Das Bankhaus Bonhôte habe eine überschaubare Grösse, welche den persönlichen Kontakt zu den Kunden überhaupt möglich mache. Yves de Montmollin: «Das ist unser Trumpf.»

Die Beziehungspflege ist denn auch jeweils ein wichtiges Element am Forum. Auch in Solothurn war dies nicht anders. «Wir suchen die Nähe zu unseren Kunden», sagte Sascha Meier über die Motivation hinter dem Anlass. «Dies hier ist eine gute Gelegenheit.»



COURSE AU LARGE

NEUCHÂTEL MET LES VOILES AVEC ALAN ROURA

C'est en partie grâce à un partenaire neuchâtelois que le navigateur Alan Roura peut rêver de remporter le prochain Vendée Globe, sur un nouveau bateau. Le Genevois établi à Lorient tient à son identité suisse. Présent hier à Neuchâtel, il est fier à l'idée de se battre pour la victoire avec un soutien helvétique.



Alan Roura se donne les moyens de viser la victoire

VOILE Le marin genevois veut remporter le Vendée Globe 2024 à bord de son bateau supersonique. Il part dans cette aventure avec le soutien de la banque Bonhôte.

PAR JULIAN.CERVINO@ARCINFO.CH ET LUC-OLIVIER.ERARD@ARCINFO.CH



Alan Roura lors de la mise à l'eau de son nouveau bateau ce mercredi matin à Lorient. VINCENT CURUTCHET



Alan Roua n'a que 29 ans, mais le Genevois d'origine établi à Lorient a déjà bouclé deux tours du monde à la voile en solitaire. Pour le prochain Vendée Globe, il ne veut plus se contenter de terminer cette épreuve (12e et 17e), il vise la victoire. Il s'est donné les moyens de ses ambitions en acquérant l'ancien bateau d'Alex Thomson (un monocoque volant avec deux foils) et il est soutenu dans cette aventure par une banque privée de Neuchâtel (Bonhôte). Présent hier au chef-lieu, il raconte sa nouvelle aventure qui avait débuté en matinée à Lorient, lors de la mise à l'eau de son bateau «Hublot».

Quel est le plus grand défi dans ce projet?

De pouvoir le lancer. La partie la plus facile est celle qui se passe sur l'eau. Avant, il faut réaliser un montage financier et former une équipe pour me soutenir. Nous n'avons pas le droit de dépasser notre budget (réd: 2 millions d'euros par an). Il s'agit d'anticiper les imprévus.

C'est un peu comme rouler en 4L ou en Porsche."

ALAN ROURA
NAVIGATEUR SUISSE

Quels métiers exercez-vous?

Je suis un chef d'entreprise et un rêveur. J'ai une équipe de huit personnes autour de moi. Désormais, je me concentre sur la performance. Pour le reste, je dois accepter de déléguer. Si je gagne, ce sera en équipe.

Le bateau d'Alex Thomson était très envié, comment avez-vous réussi à l'acquérir?

Nous étions en tractation depuis le mois de mai 2021. Nous avons réussi à trouver un mécène qui était d'accord d'acquiescer ce bateau et de nous le mettre à disposition. Nous avons eu la chance de parvenir rapidement à un accord. En fait, le bateau en lui-même n'a pas vraiment de prix, les connaissances et l'expérience sont plus chères. Alex Thomson a été d'accord de nous accompagner un peu.

Quelles sensations procurent la navigation sur un tel bateau?

Par rapport à mon précédent bateau (réd: «La Fabrique» qui avait aussi des foils), c'est totalement différente. Je me retrouve sur un bateau volant. Le gain de vitesse est de 20 à 40%, c'est un peu comme rouler en 4L ou en Porsche, même si la 4L marchait bien.

La vitesse de ce bateau impose-t-elle un plus gros défi physique?

C'est plus facile et différent à la fois. Ici, tout se passe à l'intérieur du bateau. On doit effectuer beaucoup moins de manœuvres, c'est moins énergivore. Par contre, il faut être à l'écoute du bateau, muni de 300 capteurs, en permanence. Le plus gros problème est de maîtriser la puissance afin de protéger le mât, qu'il faut préserver au maximum.

Vos pairs vous respectent, est-ce une fierté?

Oui. Quand je suis arrivé à Lo-

rient il y a quelques années, je voyais tous ces grands noms de la voile comme Alain Gautier ou Armel Le Cléac'h et j'osais à peine les saluer. Aujourd'hui, on se fréquente tous les jours. Nous formons une espèce de bande. Tout le monde se respecte, même s'il a fallu du temps pour entrer dans cette sphère assez fermée. Maintenant, les regards sur moi ont changé. Avant, je n'avais pas de pression. Cette fois, dès ma première course (réd: le 8 mai entre les Bermudes et Brest), je serai attendu au tournant.

Vous considérez-vous comme étant suisse?

J'ai quitté Genève à l'âge de 8 ans et j'ai grandi partout dans le monde entier. Mais je me considère comme un Genevois pure souche, même si je suis devenu un Lorientais d'adoption. En fait, presque tous les grands marins suisses habitent en Bretagne. C'est là que se passe la course au large.

Pourquoi cette volonté d'avoir des partenaires suisses pour ce projet?

J'ai envie de laisser la place aux Français en France où le marché des sponsors n'est pas très grand dans notre sport. Ma priorité est de conserver une identité suisse. Je ressens une grande fierté d'avoir pu mettre sur pied ce projet de cette façon et de représenter mon pays avec un bateau capable de terminer avec les meilleurs. Nous allons écrire une belle histoire pour aller chercher cette victoire. **JCE**



La banque Bonhôte accompagnera Alan Roura au Vendée Globe

Un soir de janvier 2022, le navigateur genevois Alan Roura est venu discrètement donner une conférence devant une cinquantaine de personnes invitées par l'Association pour le soutien de l'entrepreneuriat neuchâtelois. Il a détaillé avec une énergie communicative son projet de courir le prochain Vendée Globe.

Si Alan Roura avait mis pied à terre, c'était pour motiver les entrepreneurs neuchâtelois, mais surtout pour se livrer à la chasse aux sponsors avec son épouse et partenaire Aurélia. Et il n'est pas venu pour rien. Son bateau portera le nom de l'horloger Hublot. Et en à peine moins gros, sur la coque et sur les voiles, les amateurs de voile liront le nom de Bonhôte.

La banque privée neuchâteloise annonce en effet un partenariat de cinq ans, qui soutiendra le navigateur au-delà du Vendée Globe, dont le départ est prévu en 2024. L'opération prend des dimensions inédites pour une entreprise neuchâteloise, même si le génie neuchâtelois a souvent été représenté dans les courses au large, grâce aux horlogers. Girard Perregaux, TAG Heuer ou Corum se sont engagés dans ce domaine.

Pour Yves de Montmollin, directeur de Bonhôte, «Il s'agit d'une belle aventure

humaine, une quête de performance ambitieuse, portée par une personnalité attachante.» La banque aurait été convaincue parce que le projet est «suisse, fédérateur et porteur de sens».

Visibilité en Suisse

Porteur de sens, car vecteur d'innovations technologiques. Et surtout, 100% autonome en énergie grâce à ses panneaux solaires, ses hydro-générateurs et son moteur électrique. Pour la banque, cela reflète ses engagements écologiques. Elle vient notamment d'être certifiée par le label environnemental BCorp. La banque n'a pas communiqué de montant relatif à son engagement. Mais il atteint probablement plusieurs millions de francs. Le navigateur parle d'un budget de fonctionnement de deux millions d'euros annuels sur quatre ans. «Ce montant comprend la location du bateau et, entre autres, les primes d'assurance (380 000 euros par an)», indique Alan Roura.

Quelles retombées attend l'établissement? «Le fait d'associer notre nom à un tel projet nous offrira une visibilité bienvenue, notamment en Suisse. Ce sera aussi le cas à l'étranger, mais c'est moins important pour nous»,

explique Cyril Lanfranchi, porte-parole. «Nous n'avons pas d'objectifs précis en termes de retombées économiques, mais si le fait de soutenir ce projet nous permet de développer nos affaires nous serons naturellement ravis.» **LOË JCE**



Le navigateur Alan Roura était présent à Neuchâtel, hier. GUILLAUME PERRET



Alan Roura a pêché de gros poissons

Emission: Le Journal Canal



Ce sont de gros poissons qu'a pêché le navigateur suisse Alan Roura qui expliquait fin janvier rechercher de nouveaux mécènes. Le partenaire titre est donc la marque horlogère Hublot, et aujourd'hui, il a annoncé le nom de son partenaire majeur: il s'agit de la **banque Bonhôte** de Neuchâtel.



Die «Wunderwaffe» gegen Kursstürze?

Wandelanleihen gelten in Zeiten restriktiverer Geldpolitik als attraktive Alternative zu Aktien und Obligationen

WERNER GRUNDLEHNER

Ist es die eierlegende Wollmilchsau? Es scheint immer der geeignete Zeitpunkt zu sein, um in Wandelanleihen zu investieren. Diese sogenannten Convertibles sind eine Mischform zwischen klassischen Aktien und Obligationen. Die Kurse von Wandelanleihen tendieren bei steigenden Börsen ähnlich wie Aktien – nur dass sie nicht den vollen Anstieg mitmachen. Der Inhaber darf jedoch die Anleihe während der Laufzeit zu vorbestimmten Konditionen in Aktien des Emittenten tauschen. Zudem verfügen Convertibles auch über Merkmale einer Anleihe, wie einen Coupon, eine feste Laufzeit und einen Nennwert. Die Verzinsung ist aber etwas tiefer als bei einer «normalen» Anleihe des gleichen Schuldners.

Die Inhaber von Wandelanleihen dürfen diese Zinspapiere ab einem bestimmten Zeitpunkt und zu einem festgelegten Verhältnis in die Dividendentitel des Unternehmens tauschen. Falls die Wandlung in Aktien nicht durchgeführt wird, wird der Nennwert am Ende der Laufzeit zurückbezahlt. Fallen die Aktien unter den Wandelpreis, wird der Tausch uninteressant. Bei weiter fallenden Aktienkursen reagiert der Convertible immer weniger, bis sich die Notierung an einem gewissen Punkt seitwärts bewegt. Dieses Niveau wird Bond-Floor genannt.

Langfristiges Investment

«Es gibt nicht den richtigen oder falschen Zeitpunkt für den Einstieg in Convertibles, die Entwicklung am Aktienmarkt gibt die Richtung dieser Anlageklasse vor», sagt Pierre-François Donzé, Investmentsspezialist bei der Banque Bonhôte. Mit Wandelanleihen geht man ein langfristiges Engagement an der Börse ein, das durch eine Untergrenze, den Bond-Floor, abgesichert ist. «Auf lange Sicht haben globale Wandelanleihen-Portfolios ein positives Risiko-

Rendite-Verhältnis», fügt der Bonhôte-Spezialist an.

Wie soll sich nun ein Investor zwischen einer Aktie und einer Wandelanleihe des gleichen Unternehmens entscheiden? Darauf antwortet Natalia Bucci, Portfolio-Managerin bei Lombard Odier Investment Managers: «Ein Investor, der vollständig vom Unternehmen überzeugt ist, wird die Aktie erwerben, um voll an der Kursbewegung teilzuhaben.» Einzelne Aktien würden aber in der Regel ein höheres Mass an Volatilität aufweisen als der Gesamtindex – in gewissen Sektoren und Unternehmen ist die Volatilität für den durchschnittlichen Anleger aber zu hoch; etwa bei jungen Biotech-Unternehmen mit einem Produkt in der Pipeline, neuen, unerprobten Unternehmen oder Firmen, die Bilanzen mit einer geringen Vermögensbasis aufweisen. In diesen Fällen ermöglichen Wandelanleihen den Anlegern, investiert zu bleiben und in hohem Masse – mit etwa 50 bis 80 Prozent – an der Aufwärtsbewegung zu partizipieren, aber mit einer kleineren Partizipation an der Abwärtsbewegung.

Zwei Phasen der Entwicklung

In der Kursentwicklung von Convertibles gibt es zwei Phasen: Liegt der Aktienkurs über dem Wandlungspreis, bewegt sich die Wandelanleihe mit dem Aktienkurs. Ist die Notierung des Dividendenpapiers aber so niedrig, dass die Wandlung für die Investoren uninteressant ist, bewegt sich die Wandelanleihe auf dem Bond-Floor wie eine klassische Obligation.

«Die wichtigste Kennzahl zur Auswahl einer Wandelanleihe ist das Delta, also die Sensitivität zur Aktie», sagt Luis Ferreira, Anlagespezialist für die Banque Cantonale Vaudoise (BCV). Liegt das Delta einer Wandelanleihe zwischen 35 und 70 Prozent, spricht man auch von ausbalanciert. Als Faustregel gilt, dass ausbalancierte Wandelanleihen

die Entwicklung des Basiswerts zu zwei Dritteln in steigenden Märkten, aber nur zu einem Drittel in fallenden Märkten nachvollziehen.

«In Risk-on-Phasen, in denen Anleger Risiken eingehen, schneiden Wandelanleihen besser ab als Bonds», sagt Ferreira. Am Ende von Zyklen, wenn sich die Credit-Spreads ausweiten, würden Convertibles die gleiche Entwicklung wie Aktien zeigen. Als sich jüngst

Vor allem schnell wachsende Firmen setzen auf Wandelanleihen. So kommen sie günstig zu Fremdkapital.

abzeichnete, dass es in den USA mehrere Zinsschritte geben werde, litten sowohl Bonds als auch Aktien und damit auch die Wandelanleihen.

Das vergangene Jahr war für Wandelanleihen ein schwieriges. Die Anlageklasse litt unter einer Verzerrung im Bereich der Wachstumswerte, die 2021 schlechter als die breiten Aktienindizes abschnitten. «Für 2022 erwarte ich ein grundsätzlich positives Umfeld für Aktien, da das Wachstum immer noch über dem Trend liegt, aber durch die Volatilität, die durch den Liquiditätsentzug der grossen Zentralbanken entsteht, herausgefordert wird», sagt Bucci.

Vor diesem Hintergrund seien Wandelanleihen als Anlageklasse mit eher kürzerer Laufzeit in einem sich verschärfenden Umfeld gut positioniert, wobei das Engagement in langfristigen Wachstumsthemen wie Klimawandel, Halbleiter, Cloud- und Cybersicherheit die Renditen unterstützen sollte. Die Lombard-Odier-Managerin erwartet im laufenden Jahr anhaltende Volatilität und eine plötzliche



Page: 27
Surface: 94'829 mm²



BONHÖTE
Banquiers depuis 1815

Ordre: 1081579 Référence: 83434821
N° de thème: 220.027 Coupure Page: 2/4

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
<https://www.nzz.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 87'908
Parution: 6x/semaine

Médias imprimés

Rotation von Gewinnern zu Verlierern. Wandelanleihen seien gut positioniert, um den Anlegern bei der Navigation durch dieses Marktumfeld zu helfen, da sie einen «natürlichen» Schutz gegen Kursverluste böten.

Vor allem schnell wachsende Unternehmen setzen auf Wandelanleihen. So kommen sie günstig zu Fremdkapital und hoffen darauf, dass dieses dank stark steigenden Aktienkursen zu Eigenkapital wird. Durch den relativ kleinen Markt sind Wandelanleihen tendenziell illiquider als Unternehmensanleihen, was die Handlungsfähigkeit – gerade in Krisen mit wenig Liquidität – einschränkt bzw. zu höheren Transaktionskosten führt. «Der Markt für Wandelanleihen ist mit einem globalen Volumen von 500 Milliarden Dollar eher klein, aber doch zehnmal grösser als etwa jener für Katastrophenanleihen, die sogenannten Cat-Bonds», sagt Donzé.

«Als Faustregel gilt, dass eine Wandelanleihe im Durchschnitt etwa die Hälfte des Coupons einer gleichwertigen Anleihe oder weniger aufweist», sagt Bucci. Diese Zahl steht in einem umgekehrten Verhältnis zur Volatilität des Basiswerts. Je höher die Volatilität,

desto höher der Wert der Call-Option, desto weniger zahlt das Unternehmen in der Regel als Coupons. Die Kreditqualität, die wie üblich ein wichtiges Element bei der Bewertung von Wandelanleihen ist, ist dagegen gleich.

Auch bei der Auswahl von Wandelanleihen gilt es innerhalb der Branchen zu diversifizieren. Donzé setzt auf Unternehmen mit hoher, aber nicht der besten Schuldnerqualität. Unternehmen mit erstklassigen Ratings würden auch selten Convertibles ausgeben, da durch eine Wandlung der Gewinn pro Aktie verwässert werde. «In den vergangenen Jahren haben viele Tech-Unternehmen den Convertibles-Markt für sich entdeckt», fügt Donzé an. Diese weisen oft nicht die stärksten Bilanzen, aber ein hohes Wachstumspotenzial auf. Das Engagement von Tesla hat den Wandelanleihen viel Aufmerksamkeit beschert. Wenn jedoch der Aktienpreis rasant ansteigt, wird die Absicherung durch den Floor tiefer.

Bond-Floor ist keine fixe Grösse Fälschlicherweise gehen viele Investoren davon aus, dass der Bond-Floor eine unverrückbare Grösse ist. Doch dieser Wert ist eine rein theoretische Annahme, die sich mit den Marktbewegungen verändern kann. Er errechnet sich aus der

Kreditqualität des Emittenten (Credit Spreads der Wandelanleihe gegenüber Staatsanleihen) sowie Laufzeit und Zins. Während die letzten beiden Parameter stabil sind, kann sich die Kreditqualität schnell verändern. Wenn Papiere markant zurückgestuft werden, kann der Bond-Floor im zweistelligen Prozentpunkte-Bereich Einbussen erleiden.

Wandelanleihen finden laut Donzé in vielen Portfolios von institutionellen Anlegern nicht statt, weil sich diese an Benchmarks mit definierten Anteilen von Aktien, Anleihen, liquiden Mitteln und alternativen Anlagen halten. Weil sich aber Wandelanleihen fließend zwischen Aktien und Bonds bewegen können, lassen sie sich nicht eindeutig zuordnen und werden demzufolge gemieden. Die Experten betonen, dass es sich für Privatanleger empfehle, über Fonds in Wandelanleihen zu investieren. Denn der faire Preis der Papiere ist wegen der hohen Komplexität für Laien kaum zu ermitteln. «Bei Fonds muss man aber darauf achten, dass sie breit diversifiziert sind und nicht nur in wenige Anleihen investieren, die ein vermeintlich hohes Potenzial aufweisen», fügt Donzé an.

Tout l'immobilier

MENSUEL

immobilier.ch

Actualité · Immobilier · Commerce · Emploi · Gastronomie



BONHÔTE-IMMOBILIER: LA STRATÉGIE

La SICAV entend favoriser une certaine qualité de construction pérenne. Notre interview avec le vice-président de Bonhôte-Immobilier SICAV, Jean-Paul Jeckelmann.

4-7

Monument

L'histoire de l'illustre château de Neuchâtel **8-9**

Nouvelle chronique

Douche ou bain?
Le choix de Martina Chyba **16-17**



LDD

Commerce

Liqueur d'Or,
de la passion jusqu'aux nectars **18-19**



Guillaume Perret/Lund13

Banque Bonhôte & Cie

«LES PLATEAUX DE BUREAUX DE 2000 M2 ET PLUS SERONT SÛREMENT IMPACTÉS PAR LE COVID»

La banque Bonhôte & Cie annonçait peu avant Noël avoir décroché le label B Corp, une certification très exigeante dans le domaine de la responsabilité sociale et environnementale. A cette occasion, nous avons rencontré Jean-Paul Jeckelmann, directeur développement et immobilier au sein de la banque.

Ayant son siège à Neuchâtel depuis 1815 et des succursales à Bienne, Berne, Zurich, Soleure, Lausanne et Genève, la banque Bonhôte & Cie est active principalement dans la gestion de fortune. Forte d'une centaine de collaboratrices et collaborateurs, elle avait lancé en mai 2020 ce processus de certification, mené par une équipe de huit collaboratrices et collaborateurs. L'obtention de cette certification B Corp récompense la performance sociale et environnementale élevée de la banque. Notre interview avec le vice-président de Bonhôte-Immobilier SICAV, Jean-Paul Jeckelmann.

«Nous ne sommes pas des jusqu'au-boutistes du développement durable. Par exemple, lorsqu'un immeuble que notre fonds possède se situe en plein centre-ville, il ne sera pas possible d'utiliser la géothermie ou des pellets de bois pour le chauffer. En revanche, notre parc est désormais assez grand pour effectuer des ballons d'essais. Ainsi, nous venons d'acheter en octobre 2021 un groupe de petits immeubles à Bâle, construits en

«Notre parc vaut environ 1,150 milliard de francs, avec un degré d'endettement d'environ 25%»



Jean-Paul Jeckelmann.

2017 et qui avait 40% de vacants. En un mois et demi, nous sommes parvenus à diminuer de moitié ce taux, notamment en changeant de régie», relève le dirigeant.

Pourquoi avoir transformé votre fonds en SICAV?

Dans un fonds, le porteur de part n'a pas grand-chose à dire. Alors que dans une SICAV, il y a un droit de vote et on peut participer aux assemblées générales. La principale raison était donc liée à la gouvernance.

Vous indiquez dans votre documentation que vous investissez «dans la mesure du possible» dans des immeubles offrant des perspectives de rendement supérieures à la moyenne. Dites-nous en davantage?

Notre SICAV investit dans des immeubles devant offrir des perspectives meilleures que la moyenne. Dans le marché immobilier actuel, il existe plusieurs stratégies: il y a celle qu'on



Le projet de Beauregard-Dessus, à Neuchâtel, qui comptera 180 logements, représente un investissement de 75 millions de francs. LDD

appelle cash-flow qui consiste à maximiser les cash-flows au détriment de la pérennité, par exemple en économisant sur les frais d'entretien. En ce qui nous concerne, nous avons une approche que je qualifierai de patrimoniale: nous voulons favoriser une certaine qualité de construction, laquelle permettra de voir s'y succéder plusieurs générations. Nous disons «dans la mesure du possible», car nous ne pouvons pas toujours acquérir des immeubles qui respectent entièrement cette stratégie. Nous souhaitons aussi saisir des opportunités, comme avec les Innoparc. Il s'agit d'un ensemble de biens qui sont exploités en tant qu'hôtel d'entreprises. Nous avons régulièrement des start-up qui sortent du pôle innovation Microcity à Neuchâtel et qui y louent ensuite des surfaces. Pour que cela fonctionne, il faut connaître les besoins, les intervenants. A Neuchâtel, nous entretenons des contacts directs avec les responsables de la promotion économique. Nous avons acquis cette structure parce qu'elle se trouve dans

«*Nous voulons favoriser une certaine qualité de construction, laquelle permettra de voir s'y succéder plusieurs générations*»

un canton que nous connaissons bien. Nous ne le ferions pas à Genève, Lausanne ou Bâle.

De plus, cette opération nous a permis de diversifier notre portefeuille alors que les prix dans l'immobilier résidentiel sont parfois trop élevés à notre avis, suite à la pandémie, dans certaines régions. Alors que nous n'avons pas constaté cette évolution pour les autres types de locaux.

A fin décembre 2021, quel était l'agio de votre SICAV? Sachant que l'agio, qui correspond à la différence entre le cours de Bourse et la valeur nette d'inventaire, reflète le degré de confiance des investisseurs.

Il s'élève à environ 35%. On parle beaucoup de ces agios mais ils ne sont pas forcément toujours comparables. Cela reflète aussi différentes stratégies de valorisation du parc. Nos experts sont plutôt prudents. Vous pouvez le constater par vous-même en observant l'évaluation conservatrice de notre parc.

Votre fonds investit essentiellement dans des immeubles d'habitation répondants aux critères suivants: proche des rives d'un lac et de voies de communication (route, autoroute, train). Pour quelle raison?

La proximité d'un lac est généralement synonyme de qualité de vie. Il existe d'ailleurs une plus forte demande pour ce type de biens. Les objets vacants y sont plus rares. Quant aux voies de communication, cela paraît évident. Même si la gestion des parkings pose parfois quelques problèmes. A Lausanne, nos parkings sont de plus en plus utilisés par des pendulaires. Cela fait du sens dans ces villes où la desserte des transports publics est excellente.

Quelles sont vos ambitions en termes de nouvelles acquisitions? 100 millions de francs par année?

En 2020-2021, c'était un peu plus que d'habitude. Habituellement, nous étions aux alentours de 50 millions de francs d'acquisitions. Vu notre taille actuelle, ce sera plutôt 70 millions de francs. Cela s'explique par notre volonté de maintenir l'âge moyen de notre parc. Comme nous possédons une centaine d'immeubles, si nous n'investissons plus, le parc serait toujours plus vieillissant. Grâce à cette politique d'acquisition, nous avons pu maintenir l'âge moyen de notre parc au même niveau que quand nous avons démarré voici quinze ans.

La dernière augmentation de capital de Bonhôte-Immobilier SICAV réalisée en décembre 2020 vous a permis de lever plus de 78 millions et de boucler l'acquisition du parc Light Industrial d'Innoparc SA pour 54 millions. Quand prévoyez-vous votre prochaine levée de fonds?

Aucune n'est encore prévue. Nous n'en ferons une que si une importante opportunité se présentait. Aujourd'hui, notre parc vaut environ 1,150 milliard de francs, avec

«Dans une SICAV, il y a un droit de vote et on peut participer aux assemblées générales»

un degré d'endettement d'environ 25%. Or, nous pourrions être endettés à raison d'un tiers. Autrement dit, nous pouvons acquérir encore pour environ 100 millions de francs de biens immobiliers sans avoir besoin de capital. En plus, chaque année, nous payons un dividende mais nos actionnaires ont la possibilité de réinvestir leur dividende dans des actions. Cela représente chaque année, une injection de 20 millions de francs.

Dans votre dernier rapport annuel, vous écrivez que les immeubles résidentiels, les surfaces administratives et même commerciales ne seront que peu impactées par la pandémie actuelle. Votre avis n'a pas changé?

C'est une constatation. A l'exception de la restauration et de la vente au détail, les entreprises tournent. Nous n'avons pas eu de gros soucis. Mais, je reconnais qu'en ce qui concerne les grands plateaux de bureaux de 2000 m², ceux-ci seront sûrement impactés car un tiers des collaborateurs favorisent désormais le télétravail. Pour ce qui est de la gestion de la pandémie, notre fonds avait décidé de prendre les devants en écrivant à ses locataires pour leur annoncer la suspension du paiement du loyer, le temps de voir comment la situation allait évoluer. Cela nous a permis d'éviter de devoir répondre plus tard à 300 courriers. A partir de là, nous avons géré en fonction de chaque situation.

Est-ce que votre initiative consistant à offrir un abonnement annuel à «Neuchâtelroule» a rencontré le succès espéré?

Non, et cela nous a surpris. Sur les 480 foyers neuchâtelois pouvant en profiter, seuls un peu moins de 10% ont été intéressés. Mais je rappelle que ce service ne propose pour l'instant que des vélos traditionnels en libre-service, pas des vélos électriques.



Des bâtiments achetés par le fonds Bonhôte-Immobilier SICAV (de haut en bas), à Neuchâtel, au Landeron et à Delémont. LDD

Quand peut-on espérer voir s'ouvrir le chantier du quartier d'habitation de Beuregard-Dessus à Neuchâtel, lequel représente globalement un investissement de l'ordre de 75 millions (avec le terrain) pour édifier environ 180 appartements? Et quels types de logements y sont prévus?

Nous attendons les autorisations de construire pour 2022. Le chantier devrait durer vingt-quatre mois. Comme le site est proche d'un home, nous avons prévu un certain nombre de petits appartements protégés. Nous réfléchissons aussi à y faire des appartements en colocation avec une grande pièce à vivre. Notre idée serait d'en prévoir deux assez grands. Et nous examinons aussi, avec notre architecte, la possibilité de concevoir des petits appartements qui peuvent s'agrandir. Il s'agit d'un concept d'appartements modulables, selon le moment de la journée, le bloc salon peut s'agrandir ou être diminué. En résumé, nous avons prévu une nomenclature très diversifiée, qui offrira un panel intéressant.

Toujours à Beuregard-Dessus, vous avez fait le choix d'y associer une association de quartier, pourquoi?

C'est exact. Très vite au démarrage du projet, nous avons contacté les voisins et les deux associations de quartier de Serrières pour les associer au processus. Nous avons tenu de nombreuses réunions avec eux et les avons toujours tenues informées des développements. Il faut savoir qu'à Serrières, il existe un projet qui n'avance pas depuis maintenant vingt-cinq ans. Les voisins de Beuregard-Dessus ont surtout été rassurés de savoir que nous avons prévu de créer un parc accessible au public.

Propos recueillis par Serge Guertchakoff



Magazine

PME Magazine
1002 Lausanne
058 269 28 40
https://www.pme.ch/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'694
Parution: 10x/année



Page: 75
Surface: 45'670 mm²



Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 82871076
Couverture Page: 1/1

Médias imprimés

L'invité **FINANCES**

Evolution des banques face à l'intérêt croissant des investissements durables

Les déclarations des principaux acteurs financiers – établissant un lien direct entre durabilité et stabilité financière – tendent à démontrer que nous sommes face à un profond changement de paradigme plutôt qu'à une simple tendance. L'inclusion de facteurs de risque non financiers comme les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) font aujourd'hui partie intégrante d'une stratégie globale de gestion des risques dans les banques.



Julien Staehli
Directeur des investissements,
Banque Bonhôte

Ainsi, les banques suisses semblent prendre de plus en plus en compte le facteur de durabilité durant leur processus d'investissement. Elles perçoivent un changement structurel et donc pas un effet de mode comme initialement pensé. La Suisse est relativement bien avancée dans l'Agenda 2030 et le domaine de l'ESG. Cette avance est bénéfique, car elle est accompagnée d'une prise en compte claire du principe de proportionnalité. En effet, il est également important de bien mesurer les coûts et les bénéfices d'une stratégie durable, au moins de manière estimée et provisoire.

Il est important de noter que sans les fonds privés et institutionnels, en plus des fonds publics, la force de frappe de la stratégie sera fortement diminuée. Si

l'Etat uniquement engage des ressources alors que les clients des institutions bancaires ne sont pas clairement enclins à participer, la stratégie se trouvera durement affectée. Souvent perçu comme une contrainte par les investisseurs avec le cliché des rendements bas dans le domaine de l'ESG, le vent semble aujourd'hui tourner et les performances sont également au rendez-vous.

Une nouvelle main-d'œuvre bancaire sera créée et formée (Swiss Cleantech Report 2017), permettant d'attirer massivement des capitaux, ce qui profitera au secteur financier suisse dans son entier. Les millennials et la génération Z, qui sont les gros investisseurs de demain, semblent y être très sensibles, les banques suisses ne peuvent donc pas se permettre de rater le virage ESG.

C'est toute la place financière suisse qui cherche à devenir un centre d'investissement durable. Ainsi, la croissance des investissements durables en Suisse continue de manière encourageante. Les fonds ESG représentaient 52% du marché des fonds dans le pays en 2020, selon Swiss Sustainable Finance. Cette part s'élevait à 38% en 2019, 18% en 2018 et seulement 9% encore en 2017. En quatre ans, on s'aperçoit que ce changement est donc structurel et non pas seulement un effet de mode. Le covid n'a donc fait qu'accélérer cette transition.

Sur un plan plus international, l'Alliance mondiale pour l'investissement durable indique que les investissements responsables au niveau mondial ont atteint 35 300 milliards de dollars en 2020, augmentant de 15% au cours des deux dernières années et représentant environ un tiers du total des actifs sous gestion.

Dans cette mouvance, tout le monde veut trouver sa place, ce qui crée certains risques tels que le greenwashing, le marketing mensonger, mettant en exergue le manque de standards de reporting généraux dans le domaine. La Finma travaille sur le renforcement de la réglementation afin de prévenir l'écoblanchiment en présentant des propositions d'ici à la fin de l'année.

Les banques n'ont donc pas le choix et doivent consacrer de plus en plus de ressources pour faire face à l'augmentation des réglementations, notamment au niveau de la qualité des critères ESG ou de transparence. La traçabilité semble encore pauvre, selon divers rapports d'ONG. La provenance des capitaux ou encore les premières étapes de la chaîne de création de valeur et leur financement, qui affectent surtout l'étranger et représentent une grande proportion des capitaux/biens importés en Suisse, semblent encore être de qualité médiocre en moyenne.

«En Suisse, les fonds ESG représentaient 52% du marché des fonds en 2020.

Finalement, le défi des données ESG et de leur pertinence reste central. Les données sur la durabilité d'une entreprise peuvent être inexistantes ou divergentes selon les sources. L'intervention d'un tiers neutre dans la relation entre un établissement bancaire et son client permet de créer un terrain d'entente pour la discussion, d'établir un cadre de référence pour la communication, d'encourager la lisibilité et la comparabilité des informations. En s'appuyant sur une évaluation externe, les gestionnaires d'actifs démontrent plus solidement leur engagement en matière de transparence et de responsabilité.

Photo: Guillaume Perret / Lundi 13



«Angesichts tief greifender Veränderungen ist Vertrauen besonders wichtig»

Bank Bonhôte Ob Nachhaltigkeit bei Anlagen oder Spekulationen bei Kryptowährungen: Bei komplexen Themen ist die Zusammenarbeit zwischen Bank und Kunde unabdingbar.

Nachhaltige Anlagen werden für Kunden sowie für Stakeholder immer wichtiger. Wie reagieren die Banken diesbezüglich?

Es lässt sich ein direkter Zusammenhang zwischen Nachhaltigkeit und Finanzmarktstabilität belegen, womit klar wird, dass es sich um einen tief greifenden Paradigmenwechsel und nicht nur um einen einfachen Trend handelt. Nachdem ESG-Anlagen von den Anlegern in Verbindung mit dem Klischee tiefer Renditen oft als Einschränkung angesehen wurden, scheint der Wind nun zu drehen, auch bei der Performance. Die Millennials und die Generation Z scheinen sehr viel Gewicht auf diese Themen zu legen, sodass es sich die Schweizer Banken nicht erlauben können, diese Wende zu verpassen. Darum ist der gesamte Finanzplatz Schweiz bestrebt, zu einem Zentrum für nachhaltige Anlagen aufzusteigen, die Investitionen in nachhaltige Anlageprodukte nehmen in der Schweiz weiter zu. Gemäss Swiss Sustainable Finance entfiel 2020 ein Anteil von 52% des Schweizer Anlagefondsmarkts auf ESG-Fonds. Da alle ihren Platz in dieser Bewegung finden möchten, entstehen gewisse Risiken wie z. B. Greenwashing. Zu dessen Bekämpfung wurde die Finma beauftragt, die Vorschriften zu verschärfen.

Kryptowährungen werden populär und etablieren sich als neues Finanzprodukt. Sind die Anleger – in Bezug auf Regularien – in der Schweiz besser geschützt als woanders?

Kryptowährungen sind die Vermögenswerte der Zukunft, aber gleichzeitig Gegenstand massiver Spekulationen. Mit dem Aufschwung des Onlinehandels und der mobilen Transaktionen

gewinnt die Verwendung virtueller Währungen an Bedeutung. Diese neuen Zahlungsinstrumente zeichnen sich durch ihre Dezentralisierung und Unabhängigkeit von allen staatlichen Behörden und Finanzinstitutionen (Banken) aus und umgehen so sämtliche Gesetzesvorschriften. In der Schweiz ist der Handel mit Kryptowährungen der Genehmigung durch die Finma unterstellt. Die Anleger sind jedoch nicht besser geschützt als anderswo, da die von den Kryptowährungen geforderte Dezentralisierung und Unabhängigkeit in totalem Widerspruch zu jeder regulatorischen Einmischung steht. Zur Erinnerung: Die Blockchain-Technologie hat zum Ziel, die Finanzintermediäre vollkommen auszuschliessen und die operative Kontrolle an die dezentralisierte Gemeinde der «Miner» abzugeben (diese validieren die Transaktionen in der Blockchain). Folglich ist bei Anlagen in Kryptowährungen auf Plattformen, die nicht den gleichen Vorschriften unterstehen, Vorsicht geboten. Für den Anleger entsteht aufgrund der hohen Volatilität die Möglichkeit hoher Gewinne, allerdings auch substanzieller Verluste.

Ist die «Alles aus einer Hand»-Strategie einer Bank zukünftig sinnvoll, wenn Firmen wie Google oder Peer-to-Peer-Plattformen Teile des traditionellen Bankbetriebs übernehmen?

Das Konzept des One-Stop Banking besteht nicht nur darin, den Kunden das Leben zu vereinfachen, indem diese sich nicht mehr an verschiedene Ansprechpartner wenden müssen. Vielmehr gilt es, die verschiedenen Arten von Leistungen zu unterscheiden. So ist es beispielsweise einfach, online seine Zahlungen zu erledigen oder ein Konto

zu eröffnen. Es ist aber psychologisch weit weniger angenehm, einer Maschine oder einer anonymen Plattform die Verwaltung seiner Vermögen oder die finanzielle Planung seiner Pensionierung anzuvertrauen. Je sensibler und komplexer das Thema, desto mehr hat der Kunde das Bedürfnis, bei seinen Entscheidungen von einem Spezialisten beraten oder in diesem bestärkt zu werden. Der entscheidende Faktor ist und bleibt das Vertrauen in den Ansprechpartner. Je häufiger und stärker der Kontakt ist, desto grösser wird das Vertrauen, welches bei der Bank Bonhôte im Zentrum jeden Handelns steht. Dieses Verhalten ist mit demjenigen im Gesundheitssektor vergleichbar. Es gibt wohl nicht viele Menschen, welche die Diagnose ihres kranken Kindes einem Algorithmus anvertrauen würden. (pd)

«Ein Algorithmus sollte nicht über komplexe Themen entscheiden – da braucht es das Gespräch.»



Sascha Meier
Direktor der Niederlassung Solothurn



AKTUELL > NEWS

Bonhôte erhält das Label B Corp



Das Bonhôte-Projektteam für nachhaltige Entwicklung. (Bild: ZVG)

Die Bank Bonhôte wurde nach einem strengen Bewertungsverfahren und einer vollständigen Überprüfung ihrer Aktivitäten im Bereich Sozial- und Umweltverantwortung als B Corp zertifiziert.

30.11.2021, 16:12 Uhr

Redaktion: rem



Beim Label B Corp handelt es sich laut der Bank Bonhôte um die weltweit anspruchsvollste Zertifizierung im Bereich Sozial- und Umweltverantwortung. Die Zertifizierung erfolgt nach einer eingehenden Analyse des Impacts des Unternehmens auf seine Kunden, Mitarbeiter, die Gemeinschaft und die Umwelt. Sie zeichne die hohe soziale und ökologische Performance der Bank Bonhôte aus und sei der erste Schritt in einem Prozess der kontinuierlichen Verbesserung, heisst es in einer Medienmitteilung.

Die Bank Bonhôte wurde nach einem strengen Bewertungsverfahren und einer vollständigen Überprüfung ihrer Aktivitäten im Bereich Sozial- und Umweltverantwortung als B Corp zertifiziert.

WEITERE ARTIKEL ZU «TE COMMUNICATIONS»



Grossteil verschenkt sechsstellige Summe bei der 3a-Vorsorge

03.12.2021, 06:00 Uhr

Jeder vierte Schweizer nutzt keine 3a-Vorsorge. Und unter jenen, die über ein 3a-Konto verfügen, legen 60% ihr Geld zu einem festen Zins an. Dabei verzichten die Anlegerinnen und Anleger auf...

[Artikel lesen](#)



Sieben wichtige Schlussfolgerungen aus der UN-Weltklimakonferenz

01.12.2021, 16:00 Uhr

Der Klimapakt von Glasgow hat in der Privatwirtschaft und auf Regierungs-

Forte rotation sectorielle

ACTIONS. Les titres liés à l'énergie et à la finance en baisse marquée. Les titres de consommation étaient bien orientés.

Karine Patron

Gérante discrétionnaire à la Banque Bonhôte

terrogeait sur les conséquences sur les marchés financiers des blocages causés par la diffusion du coronavirus. Et malgré l'incertitude, le résultat a été pour le moins inattendu pour cette année 2021 proche de sa conclusion, avec de bons chiffres de ventes et de rentabilité annoncés par les entreprises et nombre d'indices boursiers au plus haut historique.

C'est bon signe, les ventes au détail américaines étaient en hausse de 1,7% en octobre, sur un mois, montrant que les consommateurs continuent d'acheter malgré les prix qui s'envolent. Les achats pour les fêtes de fin d'année ont été sans doute anticipés par craintes de pénuries dans les magasins. Une pointe d'amélioration concernant les difficultés liées à la chaîne d'approvisionnement a permis de compenser les nouvelles inquiétudes liées à l'accélération de la propagation du Covid en Europe avec un possible effet domino sur la reprise économique.

L'an dernier à la même époque le monde s'in-

La technologie bénéficie de la baisse des taux

Le thème de la quatrième vague de pandémie a capté toute l'attention des investisseurs. Si les principaux indices boursiers ont globalement été modestement impactés par le retour du risque sanitaire et l'annonce du lockdown en Autriche, on a pu observer un marché d'actions à deux vitesses et un repli de l'euro, au plus bas niveau depuis 16 mois face au dollar.

Il s'est produit une forte rotation sectorielle, avec notamment un repli des valeurs de l'énergie avec la chute des cours du baril, une baisse marquée des valeurs financières, du fait de la baisse des rendements obligataires, et des titres liés au tourisme. Les titres de consommation étaient par contre bien orientés tandis que le secteur technologique bénéficiait de la baisse des taux et d'une réduction en vue de la pénurie de semi-conducteurs annoncée par certains fabricants de composants.

Le Nasdaq a ainsi progressé de 1,2% sur la semaine, poussé par les grandes capitalisations (Apple +7%, Microsoft +2%).

De la demande pour les actifs risqués

Les rendements réels, ou ajustés de l'inflation, des obligations gouvernementales sont restés généralement négatifs en Europe et aux Etats-Unis (10 ans US -1,14%) malgré le rebond économique et la poussée inflationniste, ce qui constitue certes un puzzle mais stimule la demande des investisseurs pour les actifs risqués. Il faut dire pour ce qui concerne en particulier les rendements gouvernementaux américains que la demande de Treasuries est alimentée par des taux nominaux nettement plus élevés qu'en Europe et au Japon et par le programme d'achats de la Fed. Il est clair que l'on va vers une normalisation monétaire. L'appui des banques centrales va progressivement diminuer (une hausse des taux de la Bank of England est anticipée pour la réunion du 6 décembre), ce qui va entraîner plus de volatilité sur les actions, vu leur valorisation élevée.

Ce lundi, le président américain, Joe Biden, a annoncé la reconduction du républicain Jerome Powell, 68 ans, à la tête de la Réserve fédérale américaine pour un second mandat de quatre ans.



ICH KAUFE JETZT



SASCHA MEIER
 Direktor der Niederlassung Solothurn
 der Banque Bonhôte & Cie.

Swissquote

Die Ergebnisse von Swissquote haben uns positiv überrascht. Die bislang höchste Handelsaktivität, die Gewinnung von vielen Neukunden und der Aufschwung der Kryptowährungen haben sich aussergewöhnlich ausgewirkt. Das Geschäft mit Kryptowährungen hat zwölfmal so viel eingebracht wie im letzten Jahr. Swissquote gehört mit über 20 Kryptowährungen und kryptobasierten Vermögenswerten im Umfang von 1,9 Milliarden Franken zu Europas Leadern. Auch in der zweiten Jahreshälfte dürfte Swissquote vom weiteren Wachstum des Onlinebörsenhandels sowie von der Zusammenarbeit mit der LUKB in der Vergabe von Hypothekarkrediten profitieren, was klar für ein Engagement spricht.

ISIN: CH0010675863



Bonhôte en cours de certification

NEUCHÂTEL En phase finale de certification B Corp, la banque Bonhôte évoque le rôle déterminant de la finance dans les questions environnementales. Explications.

PAR TIPHAINE BÜHLER



La banque Bonhôte a décidé de se lancer dans la certification B Corp en mai 2020. GUILLAUME PERRET / LUNDI13

«La place financière suisse a un rôle essentiel à jouer pour changer les mentalités et sensibiliser la clientèle à l'impact des investissements durables», appuie Cyril Lanfranchi, responsable du projet développement durable de la banque Bonhôte. Les institutions bancaires ne sont pas une industrie lourde avec des machines, mais elles ont le pouvoir d'influencer les décisions dans le sens du respect de l'environnement.

Quelque 200 questions

Une profession de foi qui va dans la direction que prend l'établissement neuchâtelois, avec notamment la mise en place

d'un programme ESG (Environnement, social, gouvernance), dénommé «Impact».

«Nous différencions les investissements ESG de l'Impact Invest, qui est encore un cran au-dessus, précise Cyril Lanfranchi. C'est pourquoi, à chaque franc investi dans le fonds Bonhôte Impact, nous présentons à notre clientèle concernée une quantification chiffrée de l'impact de leurs investissements.» Parti de zéro franc en 2019, ce programme représente aujourd'hui 125 millions de francs.

Forte de cette expérience, la banque privée a décidé de se lancer dans la certification B Corp en mai 2020. «Nous avons comparé différents labels environnemen-

taux et sociétaux (ISO, PAS2060, PRB), mais celui-ci semble plus complet et ambitieux», relève le chef de projet. En Europe, plus de 45 000 sociétés ont rempli le premier questionnaire. Pourtant, en 2021, à peine plus de 4000 sont certifiées. Il s'agit tant de PME, de multinationales que de start-up.

Après avoir complété 200 questions dans six catégories différentes, les réponses ont été passées au crible par deux experts B Corp, l'un en Suisse et l'autre aux Etats-Unis, berceau du label. «Nous devons prouver ce que nous avançons, explique le Neuchâtelois. Par exemple, en donnant le pourcentage de notre chiffre d'affaires investi dans



l'économie locale. C'est un travail important.»

Plus complexe encore, la relation avec les fournisseurs en circuit court demande un feedback important de ceux-ci. Si les formulaires allant dans ce sens commencent à être connus des partenaires, le chiffrage de ces liens reste délicat.

Qu'est-ce qui fait donc gagner des points? L'utilisation d'énergie renouvelable, le respect de l'égalité salariale, le recours au temps partiel et au télétravail, la mobilité douce, ainsi que l'encouragement à la réduction des impressions sont bien notés.

La banque Bonhôte, qui gère l'un des plus importants fonds immobiliers de Suisse romande, a également pris des mesures du côté de son parc immobilier. Mise aux normes environnementales et emploi d'énergie et de produits de nettoyage durables sont notamment au cœur de ses préoccupations.

Un cadre strict

Pour la certification, le minimum requis est de 80 points. Lors de la dernière revue, la banque avait largement dépassé les 100 points. Toutefois, tout dépendra de l'expertise finale de cet automne. «Nos premiers engagements ESG datent d'une quinzaine d'années. A présent, nous souhaitons avoir un cadre strict et clair pour tout le monde. Cela exige de documenter nos pratiques. Sept personnes en interne y travaillent. La certification coûte 10 000 francs par an à la banque de 100 collaborateurs et doit être renouvelée tous les trois ans.»

Bonhôte planche déjà sur le lancement d'un deuxième fonds à vocation durable. «On constate qu'à l'échelle mondiale, il y a un désinvestissement dans les énergies fossiles, note le responsable. Les plus grandes capitalisations se situent désormais hors des énergies carbone.»



Wie zwei gute Freunde noch bessere «Gastgeber»* wurden

Die Fusion der ehemaligen Bankgesellschaft und dem Bankverein zu UBS schmiedete zwei junge Banker zusammen – und seither gingen sie bis auf drei Jahre beruflich gemeinsame Wege: Renato Schmitz und Sascha Meier. Die Beiden arbeiten seit Februar 2020 bei der Privatbank Bonhôte (* übersetzt: gute Gastgeber). Meier übernimmt die Direktion der Niederlassung Solothurn und löst damit seinen langjährigen Freund Renato Schmitz ab. Der gebürtige Grenchner ist zwar 65, ist aber mit einem reduzierten Pensum weiter für die Bank tätig.

Sascha Meier hat neu die Direktion von der Niederlassung Solothurn der Privatbank Bonhôte.



Renato Schmitz (kleines Bild) und Sascha Meier verbindet beruflich und privat eine langjährige freundschaftliche Beziehung.
Bilder: Joseph Weibel, zvg



> KURZ VORGESTELLT

Gründung: 1815 in Neuchâtel

Gründer: Claude Bonhôte

Mitarbeitende: schweizweit 100

Niederlassungen: Neuchâtel (1815), Biel (2002), Genf (2009), Bern (2012), Lausanne (2016), Solothurn (2020), Zürich (2020)

Geschäftsbereiche: Privatkunden, institutionelle Kunden, externe Vermögensverwalter, Bonhôte Services, Bonhôte Fund Solutions

Mitarbeitende SO: Sascha Meier (Direktion), Renato Schmitz (Stellvertretender Direktor), Alois Moser, Sandro Otter (Vermögensberater), Renate Moos, Daniela Heger (Assistentinnen).

Aktueller Standort: Bielstrasse 111 (Touring-Haus), Solothurn.

www.bonhote.ch

JOSEPH WEIBEL

Das «Touringhaus» mit seinem markanten grünen Anstrich ist der temporäre Standort der Bank Bonhôte, die älteste und einzige Privatbank des Jurabogens. Die Farbe Grün steht für Ausgewogenheit und Harmonie. Das war aber kaum der Grund, dass die Privatbank noch für einige Monate unter dieser Adresse firmiert. Aber harmonisch und ausgewogen könnte man durchaus die berufliche Beziehung von Renato Schmitz und Sascha Meier bezeichnen. Im stilvoll eingerichteten Sitzungszimmer (mit Sti-

chen aus der Stadt Solothurn an der Wand) begrüsst mich ein strahlender Sascha Meier. Erst vor einigen Tagen hat die Bankleitung, mit Hauptsitz in Neuenburg, ihn als Direktor der im Februar 2020 eröffneten Niederlassung Solothurn ernannt.

Es waren spannende Jahre

Sascha Meier übernimmt damit auch die Verantwortung für eine fünfköpfige Crew, die identisch ist mit dem ehemaligen Private Banking-Team der Regiobank Solothurn. Meier erinnert sich an

den denkwürdigen Tag im Oktober 2019, als die regionalen Medien über den «Exodus» bei der Regionalbank berichtet haben. Sascha Meier hebt kurz die Hände: «Es waren sehr spannende Jahre bei der Regiobank – für uns alle.» Im Frühling zuvor hatte die Bank ihre Strategie beim Private Banking «geschärft», was für das damalige Team keine Zukunftsaussichten bot. «Also haben wir uns entschieden, bei der traditionellen und expandierenden Privatbank Bonhôte gemeinsam die neue Niederlassung in Solothurn auf die Bei-



ne zu stellen.»

Privatbankgeschäft war für sie nicht neu

So neu war für die beiden seit 1998 befreundeten Banker das Privatbankgeschäft mit Anlageberatung und Vermögensverwaltung nicht. Bereits Ende 2002 waren sie beim Neustart der Bank von Ernst in Solothurn mit dabei. Mit der Finanzkrise kam die schweizweit aufgestellte Privatbank ins Straucheln und musste ihre Tätigkeit auf drei Schweizer Standorte reduzieren. Dazu gehörte Solothurn nicht. Das war die Zeit, als sich die Wege der Beiden trennte. Schmitz stieg bei der Regiobank in Solothurn ein, Meier bei der Coop Bank in Biel. Für den gebürtigen Meinisberger (wohnt heute in Safnern) war dies eine Rückkehr in die engere Heimat. «Die Freundschaft, die sich schon längst auf die private Seite ausgedehnt hatte, blieb erhalten. Renato Schmitz holte Sascha Meier zur Regiobank, mit der Absicht seine Nachfolge als Leiter Private Banking einzuleiten. Das ist ihm auch gelungen – nur hat zwischenzeitlich der Name des Arbeitgebers gewechselt.

Ein Experte im Anlagegeschäft

Sascha Meier (46) hat den klassischen Bankenweg eingeschlagen. Bei der damaligen Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG) lernte er während der dreijährigen Lehre das Finanzgeschäft kennen. Im Anschluss nahm er am internen Junior Nachwuchsförderungsprogramm teil und lernte unter anderem das Anlagegeschäft kennen. «Ich wusste damals gleich: In diesem Spezialbereich liegt meine berufliche Zukunft.» Er besitzt zwischenzeitlich das Diplom eines «Certified International Wealth Manager», was ihn auf gut Deutsch als Experte für das Finanz- und Anlagegeschäft ausweist.

Wie wird man «Bonhôte»-Kunde?

Nun fragt sich der unbedarfte Finanzlaie: Wie wird man Kunde von der Bank Bonhôte? Sascha Meier lacht: «Sie werden Kunde, wenn Sie mit einem grossen Rucksack voll Geld zu mir kommen.» Natürlich nicht. Der Unterschied zwischen einer Privatbank und einem allgemeinen Finanzinstitut liegt in der Spezialisierung. Der Fokus liegt einzig und klar auf der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung. «Vermögen» wird nicht mit Beträgen in Millionenhöhe gleichgesetzt. Sascha Meier sagt es bestimmt: «Wer bei uns Geld anlegen will, den begleiten wir!» Wie muss man sich das Vorgehen vorstellen? Gemeinsam mit dem Kunden werde die Risikobereitschaft und -fähigkeit erörtert und ein individuelles und massgeschneidertes Paket geschnürt. Der persönliche Kontakt geht gar so weit, dass der Anlagespezialist auch zum Kunden nach Hause geht, wenn beispielsweise die Mobilität eingeschränkt ist.

Die Bank Bonhôte ist zwar seit über 200 Jahren im Geschäft, bei uns aber noch wenig bekannt. Neben ihrem Hauptsitz gibt es Standorte in Biel, Bern, Zürich, Lausanne und Genf. Solothurn im Zentrum des Mittellandes scheint jedenfalls ein gutes Pflaster zu sein, wie sich im wachsenden Portefeuille der Niederlassung bestätigt. Diesen Spätsommer wird die Niederlassung in die Altstadt «zügeln». Darauf freuen kann sich auch der langjährige Freund des neuen Direktors: Renato Schmitz. Er geniesst seine Pension vorerst nur teilweise und wird mit einem reduzierten Pensum seine Kunden weiterhin betreuen. Sascha Meier freut es: Schliesslich können die Beiden schon bald ein Vierteljahrhundert Freundschaft feiern!



Bénéficiaire de la croissance



Louis Zanolin
 Bonhôte Fund Solutions

Le marché des actions A cotées en Chine n'est pas facile à appréhender.

Les actions chinoises A présentent une excellente opportunité dans le contexte actuel

Depuis plusieurs années de plus en plus d'investisseurs internationaux s'intéressent et sélectionnent des actions chinoises domestiques: les actions A. Toutefois 2020 marque une année charnière dans la perception de ce marché. Bien que le pays soit probablement le point de diffusion du Covid-19, c'est également de Chine que les premiers signes tangibles de sortie de crise apparaîtront. A l'image du gouvernement, la pandémie sera traitée de manière dirigiste avec le succès que l'on (re)connait aujourd'hui.

Les marchés financiers ne se sont pas trompés, et la Chine affiche parmi les meilleures performances boursières en 2020 avec une progression de 43.2% (MSCI China A USD). Après un début d'année plus volatil - avec d'importantes prises de bénéfices en février - il semblerait que 2021 confirme à nouveau le potentiel de croissance des ac-

tions A chinoises.

Plusieurs éléments étayent cette analyse. D'un point de vue épidémiologique, la Chine est en meilleure situation que bon nombre de ses voisins asiatiques. Elle a réussi à éradiquer le virus tout en maintenant son industrie intacte. En se concentrant davantage sur la consommation domestique et régionale, le pays est parvenu à réorienter une partie de sa production destinée à l'exportation, et a, par conséquent, réduit sa dépendance aux pays occidentaux. Finalement, et c'est peut-être le point le plus important, la Chine a réussi à faire tout cela sans devoir mettre en place de gigantesques plans de relance à l'image des Etats-Unis et de l'Union Européenne; des plans qui devront bien être remboursés un jour. Pour conclure, l'Empire du Milieu ressort de la crise liée au Covid avec une économie qui a retrouvé ses niveaux pré-pandémiques et surtout des finances publiques en bien meilleure santé que la plupart des autres grandes économies.

De plus, le niveau de valorisation des actions chinoises reste sensiblement inférieur à celui des Etats-Unis, avec des titres qui se traitent en Chine à 17 fois les bénéfices en moyenne sur l'indice CSI 300, contre 44 fois aux Etats-Unis pour le S&P 500¹. Dans ce contexte, les secteurs de l'industrie, des énergies alternatives (notamment ceux liés au solaire et aux véhicules électriques) ainsi que la santé, et plus spécifiquement la biotechnologie, semblent particulièrement prometteurs.

Le marché des actions A cotées en Chine n'est toutefois pas facile à appréhender pour les investisseurs étrangers. Avec plus de 3000 titres, il est le second plus grand marché au monde après celui des

'AGEFI INDICES



BONHÔTE
BANQUIERS DEPUIS 1815

L'Agefi Indices
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 8'350
Parution: 10x/année

Page: 10
Surface: 47'829 mm²

Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 81096091
Coupage Page: 2/2

Médias imprimés

Etats-Unis. Seuls un petit nombre de titres sont couverts par les analystes financiers et l'information disponible est en mandarin. Pour n'en citer que trois, ces contraintes expliquent pourquoi les investisseurs étrangers doivent s'appuyer sur des équipes locales pour gérer leur allocation en actions chinoises de type A.

Depuis deux ans, nous nous sommes associé à Zhong Ou afin de diversifier notre exposition sur le marché chinois. Avec près de 90 milliards de dollar d'actifs sous gestion Zhong Ou fait partie des plus importants gestionnaires

d'actifs en Chine continentale. Notre approche est de type «value» avec un portefeuille axé sur des titres et secteurs qui bénéficient de la croissance domestique chinoise et qui se traitent à des niveaux de valorisation attractifs. Cette approche, sensiblement différente des autres fonds actions A généralement plutôt orientés croissance, offre l'avantage de pouvoir pleinement tirer profit du développement du marché chinois à long terme tout en atténuant ses fortes fluctuations. ■

11 Mai 2021

Les nouvelles technologies au service d'un fonds immobilier

En octobre 2020, Stéphane Picci a rejoint la Banque Bonhôte & Cie SA à Neuchâtel en qualité de responsable du service Bonhôte Immobilier. Son expertise reconnue sur le marché immobilier permettra de poursuivre le développement ambitieux du fonds. Ses priorités iront à la consolidation et au développement de la Sicav dans une vision à long terme prenant en compte les attentes des porteurs de parts. À ses yeux, les outils numériques peuvent améliorer la communication entre tous les acteurs concernés par le fonds immobilier (banque, investisseurs, locataires et régisseurs). Il répond ici à nos questions.

– Pouvez-vous nous présenter le fonds Bonhôte Immobilier SICAV?

– Le fonds de placements Bonhôte-Immobilier a été lancé en 2006. Nous sommes passés en janvier 2021 à une société d'investissement à capital variable (SICAV), ce qui offre un certain nombre d'avantages pour nos porteurs de parts (transparence, ouverture, tenue d'assemblées générales annuelles, etc.). En outre, une Sicav permet d'intégrer des compartiments spécifiques, par exemple relatifs aux caisses de pension ou au développement durable. Le fonds Bonhôte Immobilier est l'un des plus importants fonds de placement immobiliers de Suisse romande, avec un parc dont la valeur s'élève à 1,1 milliard de francs. 104 immeubles, représentant plus de 2600 logements, ainsi que 41 594 m² de surfaces administratives et commerciales figurent dans le portefeuille. Le fonds Bonhôte Immobilier poursuit son programme d'Investissement Socialement Responsable (ISR). Il délivre un rapport circonstancié sur l'impact social et environnemental positif qui s'ajoute au rendement financier.

– Quelle est la composition de votre parc immobilier?

– Le fonds investit principalement dans des immeubles d'habitation en Suisse romande, dans les zones qui connaissent un développement démographique favorable. Les localisations proches des rives des lacs et des axes routiers et ferroviaires sont privilégiées. Il s'agit de constructions récentes ou affichant un bon état d'entretien. Toutefois, nous acquérons occasionnellement des immeubles à caractère commercial, comme les hôtels d'entreprise «Innoparc» à vocation artisanale et industrielle, qui sont répartis sur quatre sites (dans le canton de Neuchâtel). Par ailleurs, Bonhôte Immobilier Sicav vise une certaine expansion en Suisse alémanique, pour des raisons de diversification géographique et d'imposition plus favorable. Notez que de manière générale, nous



Stéphane Picci, responsable du service Bonhôte Immobilier.

ne sommes pas des développeurs mais occasionnellement, si des opportunités se présentent, nous valorisons des terrains comme cela est le cas à Beauregard, qui accueillera d'ici 2025 quatre immeubles de logement sur une parcelle de 17 500 m², à l'ouest de la ville de Neuchâtel.

– Cherchez-vous à acquérir de nouveaux biens?

– Nous avons plutôt une approche patrimoniale et gardons cet esprit familial qui caractérise notre banque depuis sa fondation en 1815. Il ne faut pas vouloir grandir à tout prix! Notre but est d'offrir des perspectives de rendement supérieures à la moyenne, tout en



L'un des quatre immeubles d'Innoparc dans le canton de Neuchâtel. L'ensemble a été racheté par Bonhôte-Immobilier SICAV récemment.

maintenant la substance des investissements sur le long terme. Le principal défi consiste aujourd'hui à «rajeunir» notre parc immobilier par le biais de travaux de rénovation et de remises en état. Nous cherchons également à investir dans des immeubles neufs - plus performants énergétiquement - ce qui n'est pas facile au vu du marché immobilier actuel, très tendu et affichant des prix de vente élevés.

– Comment intégrez-vous la digitalisation dans vos activités?

– Tous les acteurs de l'immobilier sont concernés par la numérisation, qu'il s'agisse de propriétaires fonciers institutionnels, de fonds immobiliers, de régies, d'experts ou de courtiers... nous n'y échappons pas. Nous avons engagé une vraie réflexion depuis 2015 sur la manière dont une banque privée telle que la nôtre devait se positionner vis-à-vis des technologies numériques. Notre établissement fournit aux porteurs de parts des publications et rapports réguliers, en versions papier et numérique. Nous communiquons également via la presse (papier et digitalisée), ainsi que sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram). La pandémie nous a incités à rendre certaines pratiques plus courantes, comme les visioconférences qui permettent de partager nos dernières actualités avec le plus grand nombre. Enfin, notre site Internet est mis à jour, présentant les diverses informations relatives à nos bâtiments, ainsi que l'évolution du fonds. Nous allons d'ici la fin de l'année élaborer un catalogue de mesures à court et moyen termes.

– Quelles améliorations technologiques comptez-vous apporter dans le futur?

– Nous souhaitons communiquer de manière plus dynamique et interactive avec nos porteurs de parts. Typiquement, dans le domaine du développement durable, les données fournies, comme par exemple le nombre de kWh dépensés en moyenne par m² sur

la totalité du fonds, est un chiffre «statique». Afin qu'il prenne pleinement son sens, on pourrait décliner cette statistique en temps réel (mois, semaines) et en fonction de critères ciblés (nombre de personnes dans les habitations, régions, types d'énergie, etc.). On ajouterait à ce data mining - compris au sens large - les objectifs poursuivis par notre banque.

– Quels sont les avantages de la numérisation pour les locataires qui représentent vos clients premiers?

– Les régies immobilières informatisent toujours davantage leurs services, notamment via des interfaces mises à disposition des locataires. Ces derniers peuvent se connecter à tout moment sur une plate-forme afin de consulter leur situation (baux, charges, paiements, etc.) ou signaler un incident (plomberie, sanitaire, électricité, etc.), voire suivre les étapes de l'intervention requise. Ces actions directes et automatisées sont *win-win* pour tous les acteurs, puisque l'agence immobilière gagne du temps et peut se consacrer à des tâches plus essentielles. Du point de vue du locataire, le quotidien est facilité.

Ces nouvelles technologies prennent tellement d'importance qu'elles tendent à devenir un critère majeur dans le choix du logement. Si un fonds comme le nôtre se doit d'être attractif pour ses locataires en proposant des biens au juste prix, il doit également intégrer des prestations intéressantes. Car de nos jours, les éléments fonctionnels de l'habitat (équipements de cuisine et salles de bains, colonnes de lavage individuelles, etc.) sont considérés comme des acquis; l'attention se porte davantage sur des aspects immatériels. Et l'«effet télétravail» y est certainement pour quelque chose! Toutes ces technologies IT contribuent à l'harmonie et à la transparence que nous recherchons entre régies et locataires. Cela permet de réduire le taux de vacance de notre parc immobilier et indirectement, d'offrir de meilleurs rendements à nos porteurs de parts. ■

Propos recueillis par Véronique Stein



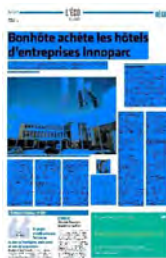
Le nouveau look des banquiers

Emission: Toutes Taxes Comprises



Le monde la banque évolue avec son temps. Il cherche à se donner une image plus jeune, plus décontractée. Plusieurs établissements acceptent la tenue basket sans cravate, mais ça doit rester chic.

Cyril Lafranchi, responsable communication banque Bonhôte, Yves de Montmollin, directeur général banque Bonhôte, Emmanuelle Künzler, styliste et formatrice, s'expriment.



Bonhôte achète les hôtels d'entreprises Innoparc

NEUCHÂTEL C'est un parc immobilier stratégique pour l'économie neuchâteloise qui change de mains. Explications.

PAR **LUC-OLIVIER.ERARD@ARCINFO.CH**



Le bâtiment d'Innoparc à Saint-Blaise lors de son inauguration en 2016. ARCHIVES CHRISTIAN GALLEY



La société Innoparc, qui transforme d'anciens locaux industriels pour les mettre à disposition d'entreprises innovantes, va changer de mains. Les fondateurs, parmi lesquels le président de PX Group Pierre-Olivier Chave, ont cédé la société et ses quatre bâtiments au fonds immobilier de la banque Bonhôte, pour environ 55 millions de francs.

L'opération sera financée par l'augmentation de capital de 75 millions annoncée par Bonhôte Immobilier fin novembre. Installé jusqu'ici dans le canton de Vaud, le fonds sera domicilié à Neuchâtel. Les bâtiments d'Innoparc continueront à accueillir des entreprises, essentiellement industrielles. Quarante-vingts sociétés employant plus de 400 personnes louent actuellement des surfaces dans l'un des bâtiments d'Innoparc. Parmi elles, Oscilloquartz, Meyer Burger, Ciposa ou encore Alfaset.

Un début dans l'immobilier industriel

Bonhôte l'a annoncé fin novembre, le fonds immobilier sera transformé en Sicav (Société d'investissement à capital variable). Celle-ci sera présidée par Jean-Paul Jeckelmann, directeur responsable des investissements chez Bonhôte. Elle comptera plus d'un milliard d'actifs immobiliers, essentiellement des logements, et une minorité de locaux commerciaux. Innoparc lui amènera ses premiers bâtiments dévolus à l'industrie.

On sent un peu de soulage-

ment chez Pierre-Olivier Chave: «La solution que nous avons trouvée permet à la société d'assurer son avenir». A la fin des années 2000, Pierre-Olivier Chave est responsable de Néode, l'ex-incubateur de start-up neuchâtelois. Il constate alors que les sociétés qui veulent rester à Neuchâtel peinent à se loger et que des bâtiments abandonnés nuisent à l'attractivité du territoire. Il comprend qu'ils peuvent contribuer à renouveler le tissu industriel neuchâtelois en accueillant des nouveaux projets d'entreprises.

«Les sociétés logées par Innoparc bénéficient de l'accès à des services généraux, par exemple pour l'aménagement de locaux spéciaux ou d'installations techniques particulières. Les loyers sont ceux du marché, mais dans une fourchette basse. Nous devons rester attractifs», explique Pierre-Olivier Chave. «C'est la vocation d'Innoparc. Nous sommes assurés que ces conditions perdurent au sein de Bonhôte Immobilier.»

L'avantage fiscal

Jean-Paul Jeckelmann explique les principaux avantages de la manoeuvre: «Une Sicav est davantage indépendante de la banque pour sa gestion que ne l'est le fonds immobilier. Elle possède son propre conseil d'administration qui compte des membres de la banque, mais aussi de l'extérieur.»

Fiscalement, la situation reste avantageuse: les investisseurs ne possèdent pas des bâtiments, mais des parts sociales de la Sicav. Celles-ci sont totalement

défisicalisées, explique Jean-Paul Jeckelmann, comme l'étaient les parts du fonds immobilier.

Le responsable confirme que l'accompagnement dont bénéficient les entreprises au sein d'Innoparc ne devrait pas changer. «Nous sommes persuadés que ce secteur a de l'avenir y compris dans l'industrie, car la crise du Covid a démontré que les entreprises peuvent avoir intérêt à un bilan le plus léger possible. Certaines préférant louer des locaux avec souplesse plutôt que de posséder leurs bâtiments, et devoir en gérer l'exploitation.»

Un modèle ouvert aux investisseurs étrangers

Le rapatriement de la Sicav dans le canton de Neuchâtel est une autre bonne nouvelle. Cela ne signifie toutefois pas que tous les investisseurs soient forcément neuchâtelois ou même suisses. Un spécialiste que nous avons contacté précise: «N'importe qui peut investir dans une Sicav en Suisse, et celles-ci ne sont pas forcées à une transparence totale sur leurs investisseurs. Ce qui peut faire d'une Sicav une bonne alternative à un compte offshore.»

Jean-Paul Jeckelmann indique que des investisseurs étrangers peuvent en effet participer, mais que l'esprit de l'opération est de maintenir en mains locales un important patrimoine industriel à même de booster l'économie locale. Il indique que les investisseurs sont essentiellement suisses et par ailleurs que la moitié sont institutionnels, des caisses de pension notamment.



“La crise du Covid a démontré que les entreprises peuvent avoir intérêt à un bilan le plus léger possible. Certaines préférant louer des locaux avec souplesse plutôt que de posséder leurs bâtiments.”

JEAN-PAUL JECKELMANN
DIRECTEUR RESPONSABLE
DES INVESTISSEMENTS CHEZ BONHÔTE

Innoparc en bref

Créée en 2011, Innoparc rachète l'ancienne Voumard, à Haute-terive, pour y loger des entreprises. Meyer-Burger et Süss MicroOptics, notamment, y louent des locaux. En 2014, d'autres surfaces sont nécessaires. Innoparc rachète l'ancienne Jowa à Saint-Blaise, grâce à un accord avec Migros. En 2015, Starloc, bâtiment industriel qui a la même vocation à l'est de La Chaux-de-Fonds, fusionne avec Innoparc. En 2018, la société prend possession des anciens locaux de «L'Express» (aujourd'hui «ArcInfo») à Neuchâtel. Aujourd'hui, la société revendique 95% de taux d'occupation sur l'ensemble des surfaces qu'elle met à disposition. Une partie des services techniques sont fournis par PX Immo-Tech, une société majoritairement en mains du groupe PX et qui se base sur l'expérience interne du groupe en matière de locaux techniques. Pour certains de ces développements, Innoparc a bénéficié de prêts du canton et de la Confédération.



Bonhôte-Immobilier Neue Leitung



Stéphane
Picci

Stéphane Picci (55) wechselt zur Banque Bonhôte & Cie SA in Neuchâtel als Leiter des Bonhôte-Immobilier SICAV. Picci, seit 1998 Inhaber des eidgenössischen Fachausweises als Immobilienverwalter und -makler, begann seine Karriere im Bankensektor, bevor er 1992 in den Immobilienbereich wechselte. Seither hat er für mehrere namhafte Immobilienverwaltungen gearbeitet als Manager und/oder Eigentümer. Im Jahr 2014 war er Mitbegründer einer Immobilienberatungs- und -bewertungsgesellschaft. Gleichzeitig arbeitete er als unabhängiger Immobiliensachverständiger für den Fonds Bonhôte-Immobilier SICAV, für den er seit 2006 auch einen

Teil des Portfolios bewertet.

Bei der Banque Bonhôte ist Stéphane Picci nun für die Leitung des vierköpfigen Führungsteams von Bonhôte-Immobilier verantwortlich, insbesondere für die Akquisitionsstrategie des Fonds, der im vergangenen Jahr die 1-Milliarde-CHF-Marke überschritten hat.

Piccis Expertise im Immobilienmarkt werde es ermöglichen, «die ambitionierte Entwicklung des 2006 aufgelegten Fonds fortzusetzen», sagt Paul Jäckelmann, CIO und Initiator des Fonds Bonhôte-Immobilier SICAV. «Ich freue mich sehr, zur Banque Bonhôte zu kommen», erklärt Stéphane Picci. Er werde sich vor allem darauf konzentrieren, den «Fonds zu konsolidieren und weiterzuentwickeln, mit einer langfristigen Vision, die sowohl den Erwartungen der Anteilseigner als auch dem Wohlbefinden und dem Komfort unserer Mieter gerecht wird».

Die Bonhôte-Gruppe hat ihren Hauptsitz seit mehr als 200 Jahren in Neuenburg und unterhält darüber hinaus Niederlassungen in Bern, Biel, Genf, Lausanne, Solothurn und Zürich. (bw)



Un parlementaire chez Bonhôte

BIENNE Thomas Bernhard Spycher, membre du Conseil de ville nidowien depuis plus de 20 ans, rejoint la banque Bonhôte.

Dès lundi, Thomas Bernhard Spycher prendra son poste de gestionnaire de clientèle privée à la banque Bonhôte & Cie SA, à Bienne. Connue sur la scène associative et politique locale, il est membre du Conseil de ville de Nidau depuis plus de 20 ans.

A 54 ans, ce titulaire d'un brevet fédéral de conseiller financier et de spécialiste en économie bancaire, profite de près de 25 ans d'expérience en tant que gestionnaire, acquise auprès de divers établissements bancaires de renom. Marié et père de deux enfants adultes, «Thomas Bernhard Spycher est par ailleurs passionné de tennis et de montagne», précise un communiqué.

«Réputé dans la finance»

Selon Philippe Borner, directeur de la succursale de Bienne: «Notre agence se réjouit de l'arrivée de ce conseiller financier expérimenté et spécialiste des investissements. Il nous permettra de poursuivre au mieux notre mission depuis l'ouverture de la branche biennoise en 2002, à savoir d'accompagner au plus près nos clients.»

Selon Robin Richard, directeur de la clientèle privée: «Avec ce nouvel engagement, la banque Bonhôte poursuit son développement dans la région seelan-

daise et renforce son service à la clientèle privée. Nous sommes heureux d'accueillir un membre dont la réputation dans le milieu financier de la région n'est plus à faire.»

Le groupe Bonhôte a son siège à Neuchâtel depuis plus de 200 ans et des succursales à Bienne, Berne, Zurich, Soleure, Lausanne et Genève. **C-MAP**



«Il contribuera au développement de la banque dans la région.» DR



Chaque mois, «PME Magazine» invite un expert bancaire à nous éclairer sur les tendances financières actuelles. Retrouvez l'ensemble des chroniques sur www.pme.ch/invite

CRÉDITS COVID-19: QUELS IMPACTS SUR LES ENTREPRISES?

La crise sanitaire que nous traversons a des conséquences sur la vie professionnelle de la plupart d'entre nous et les mesures urgentes adoptées en mars 2020 par le Conseil fédéral pourraient impacter les entreprises et leurs actionnaires durant plusieurs années.

De mars à juillet 2020, les entreprises ont pu recourir à des crédits transitoires garantis par la Confédération afin de surmonter les difficultés de trésorerie consécutives aux mesures de lutte contre le Covid-19. Plus de 137 000 entreprises ont fait usage de cette possibilité pour un montant total de 17 milliards de francs. Compte tenu de l'évolution peu favorable de l'activité économique dans plusieurs secteurs, seule une minorité de ces crédits, soit environ 5%, a pu être remboursée à ce jour.

Afin d'éviter une utilisation non conforme des liquidités prêtées, des restrictions ont été imposées aux entreprises bénéficiaires par la loi

fédérale sur les cautionnements solidaires liés au covid adoptée en décembre 2020. En particulier, la distribution de dividendes et d'apports de capital est proscrite jusqu'au remboursement complet du crédit covid. De même, l'amortissement de ce crédit sera prioritaire par rapport au remboursement de toute dette envers un actionnaire ou une personne proche. Ces limitations, certes légitimes compte

Attention à la rémunération des actionnaires-salariés

La rémunération des actionnaires qui sont également salariés de leur société est généralement planifiée afin d'obtenir la meilleure corrélation entre salaire et dividendes. Le salaire offre la possibilité de cotiser au

17

MILLIARDS

Le montant total des crédits transitoires accordés par la Confédération.

tenu du but de cette mesure, ont des répercussions à connaître sur l'entreprise et ses actionnaires.

2^e pilier et d'optimiser sa fiscalité personnelle grâce à la prévoyance, tandis que le dividende a pour avantage d'être imposé de manière privilégiée pour

un actionnaire détenant plus de 10% du capital-actions de sa société.

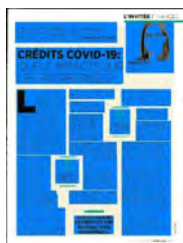
A défaut de pouvoir recevoir un dividende en 2021, les actionnaires-salariés pourraient être tentés de contourner la législation par le versement d'un salaire plus élevé, respectivement d'un bonus extraordinaire. Attention toutefois dans ce cas à la probable requalification du salaire en dividende dissimulé s'il est qualifié

5%

des prêts

ont été remboursés à ce jour. Plus de 137 000 entreprises y ont eu recours.

«DES SUCCESSIONS



D'ENTREPRISES SONT DIFFÉRÉES, VOIRE ABANDONNÉES.»

d'excessif. Ce type de dividendes est bien entendu également proscrit, de même que les dividendes en nature ou la constitution et l'augmentation du compte courant actionnaire.

Conséquences sur les transmissions d'entreprises

Les restrictions liées aux flux de liquidités impactent aussi les transmissions d'entreprises en cours ou planifiées. En effet, en l'absence de dividende, une holding d'acquisition est privée des liquidités nécessaires au remboursement de sa dette envers le vendeur. Cela peut s'avérer problématique notamment lorsque le vendeur finance sa retraite par la vente de son entreprise, par exemple, à ses enfants. C'est pourquoi plusieurs voix se sont élevées – sans succès – dans le cadre de la consultation afin de prévoir une exception dans ce contexte particulier. Certaines successions d'entreprises

sont ainsi malheureusement différées, voire abandonnées. Les valeurs d'entreprise sont toutefois pour certains au plus bas compte tenu des résultats actuels. Elles permettraient ainsi une transmission facilitée aux générations suivantes ou aux investisseurs et, dès lors, malgré la pandémie dont nous ne connaissons pas l'issue, il est essentiel de continuer à les envisager.

L'adaptation des entreprises à la situation actuelle démontre que la flexibilité et l'innovation seront sans nul doute les clés d'une relance économique réussie! ●



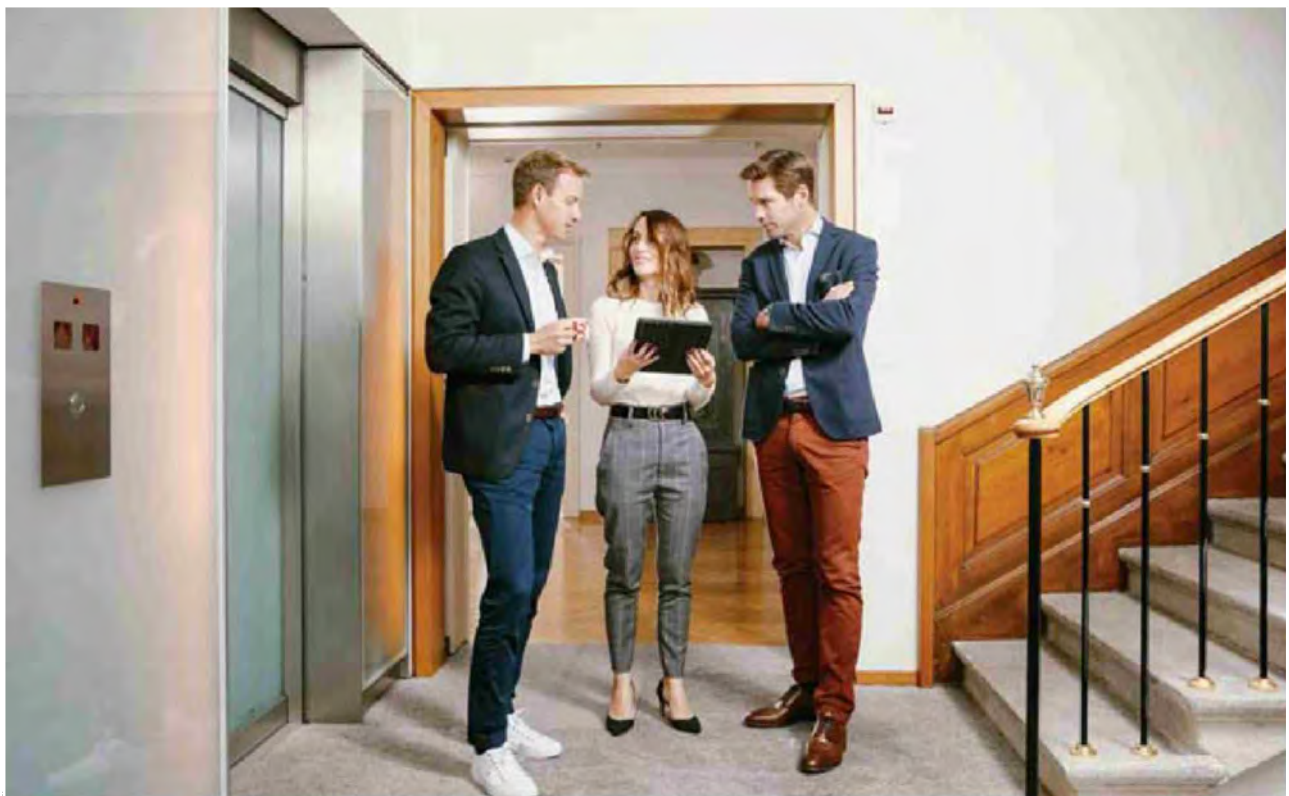
Mélanie Erb-Zimet

Experte fiscale à la Banque
Bonhôte & Cie



Costard-cravate et tailleur au placard?

La banque Bonhôte a annoncé que ce genre d'habillement ne serait plus obligatoire en tout temps pour ses employés. Assurances, banques, avocats, domaine du luxe: qu'en est-il ailleurs dans le canton de Neuchâtel?
PAR VICKY.HUGUELET@ARCINFO.CH



La banque Bonhôte a assoupli ses règles vestimentaires. Et elle le montre, notamment à travers cette photo prise pour sa campagne de communication. GUILLAUME PERRET / LUND13



Il n'ont pas tombé la chemise. Mais la cravate, oui. La banque Bonhôte, fondée en 1815 à Neuchâtel, propose désormais à ses employés de revêtir le style «smart casual», comprenez «tenue décontractée chic». C'est quoi? «Plus de flexibilité, plus de modernité tout en restant bien habillé», résume Cyril Lanfranchi, responsable communication de la banque. Il admet le côté «marketing», pour toucher une clientèle plus jeune et pour coller davantage au look des millennials (nés entre 1985 et 2000), de plus en plus présents au sein de la banque privée.

Pas de jeans, ni de T-shirts

Bonhôte a fait appel à la styliste boudryenne Emanuelle Künzler afin de mettre sur pied un cadre vestimentaire. «Juste enlever la cravate ne suffit pas», précise Cyril Lanfranchi. D'où un document assez détaillé pour expliquer aux employés ce qu'ils peuvent ou ne peuvent pas porter.

«Donner un cadre aux collaborateurs leur permet de se sentir à l'aise dans leur entreprise et d'adhérer à une certaine attitude. Il s'agit d'éviter les remarques subjectives ou mal perçues. Par notre image, nous colportons l'image de la banque.»

Ainsi, «il faut éviter que les gens viennent mal habillés», ajoute Cyril Lanfranchi. Jeans et t-shirts ne sont pas autorisés. L'entreprise tient à «conserver une image de sérieux et de pro-

fessionnalisme».



Il n'y a plus de différences hiérarchiques."

CYRIL LANFRANCHI
RESPONSABLE COMMUNICATION
DE BONHÔTE

Le look décontracté chic ne peut d'ailleurs pas être porté partout. S'il est de mise dans les bureaux et lors d'événements internes, les employés doivent repasser au style business lors de réceptions ainsi qu'à l'accueil. Et remettre la cravate.

Lors de visites aux clients, chacun peut choisir librement ce qu'il préfère, histoire de s'adapter à son interlocuteur. Tatouages et piercings apparents restent prohibés. Une barbe «courte, propre et bien rasée» est désormais tolérée.

Cyril Lanfranchi tient à ajouter qu'«il n'y a aucune différence hiérarchique» dans les looks. En outre, «les mêmes codes peuvent être adoptés par les deux genres». Les femmes ont le droit de porter robes, jupes (pas trop courtes) ou pantalons, talons hauts ou plats, mais doivent garder les épaules couvertes.

A la BCN, c'est l'uniforme

Bonhôte n'est pas la première banque à (presque) laisser tomber la cravate. UBS a franchi le

pas en septembre dernier: «Les employés des agences ne sont plus astreints à porter cravate, foulard ou nicki frappés de notre logo. Mais une apparence soignée reste très appréciée par la clientèle et nous continuons d'y attacher une grande importance», explique Jean-Raphaël Fontannaz, porte-parole. Pareil chez Credit Suisse, où les baskets blanches ont même fait leur entrée. A la BCN, on a préféré garder «le dress code classique». «L'entreprise fournit les vêtements aux conseillers à la clientèle: costume, cravate, chemise et tailleur avec accessoires pour les dames», détaille Mike Pessotto. Pour le responsable des ressources humaines, «le fait de porter un certain uniforme permet d'avoir une assise différente que lorsque nous sommes habillés comme dans notre vie privée.» Un document écrit et une conseillère en image viennent en aide aux collaborateurs.

Mike Pessotto tacle les autres établissements au passage. Selon lui, les banques qui laissent tomber le look formel «amènent l'argument de vouloir être plus proches de leurs clients. Nous, nous vivons ce rapprochement grâce à notre lien direct avec le tissu du canton.»

Ce qui n'empêche pas la Banque cantonale neuchâteloise d'exercer «une veille sur le sujet, car d'autres générations arrivent sur le marché du travail. Nous ne sommes pas butés.»



Innoparc conserve ses ambitions dans les activités liées à la recherche et au développement.



Bonhôte reprend les immeubles d'Innoparc

Ce changement ne modifiera pas la vocation des quatre hôtels d'entreprises qui continueront à héberger des **sociétés innovantes** à Neuchâtel.

La société Innoparc, qui transforme d'anciens locaux industriels pour les proposer à des sociétés innovantes, change de mains. Les fondateurs ont choisi de céder leurs quatre immeubles répartis sur des sites à Neuchâtel, à Hauterive, à Saint-Blaise et à La Chaux-de-Fonds à la banque Bonhôte pour 55 millions de francs. Cette opération sera financée par l'augmentation de capital de 75 millions annoncée par Bonhôte Immobilier fin novembre. Ce fonds, domicilié jusqu'ici dans le canton de Vaud, sera déplacé à Neuchâtel.

Ce changement ne modifiera pas la vocation d'Innoparc visant à accueillir des entreprises industrielles. Elles sont aujourd'hui 80 à profiter des conditions avantageuses d'hébergement chez Innoparc et elles emploient 400 personnes. Le fonds immobilier de Bonhôte sera transformé en SICAV, note Jean-Paul Jeckelmann, directeur responsable des investissements chez Bonhôte. Celle-ci regroupera

ainsi plus de 1 milliard d'actifs immobiliers, principalement des logements. Avec le rachat d'Innoparc, les premiers bâtiments industriels rejoignent ce pool.

Pour rappel, les entreprises hébergées dans les bâtiments d'Innoparc bénéficient de l'accès à des services généraux, et les loyers se situent dans la fourchette basse du marché. «Nous privilégions les activités de recherche et de développement, et les petites surfaces sont très demandées», précise Jean-Paul Jeckelmann. Il ajoute que des constructions supplémentaires sont possibles à l'avenir sur les terrains existants. Pour lui, certaines entreprises préfèrent louer des locaux avec souplesse plutôt que de posséder leurs bâtiments et devoir en gérer l'exploitation.

Qui seront les investisseurs dans cette SICAV? «Ils peuvent être étrangers, mais l'esprit de l'opération est de maintenir en mains locales ce précieux patrimoine industriel.» ●



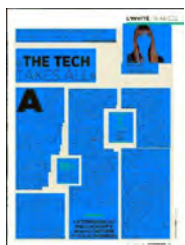
Léon Lauber reprend la direction de l'Arc lémanique de la Banque Bonhôte & Cie. Il a auparavant œuvré en qualité de membre de la direction auprès de divers établissements bancaires reconnus.

**ANNE-SOPHIE MULLER
CHOUET**



FONCTION
Membre du
Comité exécutif
ENTREPRISE
Banque
Bonhôte & Cie

Anne-Sophie Muller Chouet a rejoint le comité exécutif de la Banque Bonhôte & Cie à Neuchâtel début novembre. Responsable du fichier central et de la conformité depuis 2006, elle avait ensuite été promue à la tête du service juridique. Sa nouvelle tâche: épauler la direction dans la marche des affaires de l'établissement.



Chaque mois, «PME Magazine» invite un expert bancaire à nous éclairer sur les tendances financières actuelles. Retrouvez l'ensemble des chroniques sur www.pme.ch/invite

«THE TECH TAKES ALL»

Karine Patron

Gérante discrétionnaire
à la Banque Bonhôte & Cie

A lors que le titre moyen coté en bourse peine à remonter la pente, la réalité est toute différente concernant les valeurs technologiques. Elles ne cessent de battre des records et semblent dopées à la cocaïne vu leur ascension intarissable. Le Nasdaq 100 a explosé de 70% depuis le creux de mars, Apple a dépassé les 2 trilliards de market cap, Amazon vaut 130 fois ses bénéfices et Google cote à plus de 1600 dollars, pour ne citer que ces trois mastodontes.

Clairement, le confinement dû à la crise sanitaire a favorisé l'économie digitale en rendant les services des géants de la technologie indispensables à notre quotidien. Il suffit de s'immiscer dans une journée type de la femme active actuelle que je suis pour se rendre compte de leur influence grandissante sur notre consommation.

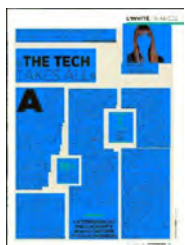
Une journée type
Ce n'est effectivement pas la leur des

premiers rayons du soleil traversant mes volets qui suffisent à me tirer des bras de Morphée, mais bien les cinq sonneries du réveil programmé sur mon iPhone 11. L'odeur du café émane de la cuisine, où ma tasse m'attend sur la superbe machine à café synchronisée au réveil de mon smartphone. Tout en buvant ce carburant (eco-friendly bien entendu), j'attrape ma tablette et parcours les nouvelles du jour, ainsi que les dernières aventures de mes amis au travers de Facebook et de mon compte LinkedIn. Direction la salle de bain, une douche, une pesée sur ma balance connectée avec ma brosse à dents électrique dans la bouche. Une petite analyse de mon IMC et de ma masse grasseuse via l'application reliée à ma balance pour vérifier que je garde la ligne.

Les mains sur le volant de ma Tesla Model S, le GPS m'indique l'état du trafic, et en route pour une journée de travail. A la pause déjeuner, je profite d'un petit shopping en ligne sur Amazon et AliExpress et règle ces emplettes avec PayPal et Mastercard. Je cherche un restaurant sur Google pour ce week-end, enregistre l'adresse sur Google Maps et partage la localisation via WhatsApp avec mon ami.

70%

L'explosion
du Nasdaq 100
depuis mars 2020.



Retour à ma place de travail, je parcours les courriels de ma boîte Outlook, et c'est reparti avec les fichiers Excel, les présentations PowerPoint et les séances Zoom. Pendant ce temps, les écrans Bloomberg n'arrêtent pas de s'exciter; nouveaux records de cotation, tweet de @realDonaldTrump, nouvelle

«LA TECHNOLOGIE FAIT PARTIE INTÉGRANTE DE NOTRE QUOTIDIEN, ET CELA VA CONTINUER!»



perfusion de liquidités de la Fed, guerre commerciale épisode 305, Covid-19...

La journée se termine et c'est l'heure du sport. Mon Apple Watch au poignet, mes AirPods aux oreilles, ma playlist «runningmotivation» sur

2

TRILLIARDS

La capitalisation boursière d'Apple.

Spotify enclenchée et me voilà partie pour une heure de course à pied. Arrivée devant ma porte d'entrée, je vois que mes courses ont bien été livrées et un carton Amazon m'attend (probablement ma trottinette électrique). Je passe commande sur Uber Eats et saute sous la douche. On sonne à la porte, le repas est là, il ne reste plus qu'à me diriger vers mon salon pour une séance Netflix. Dernière petite flânerie sur Instagram, une sauvegarde sur le cloud et je suis prête pour une bonne nuit de sommeil.

Habitudes transformées
Après ce récit, vous vous demandez encore comment ces sociétés atteignent de telles valorisations? Certes la pandémie a accéléré leur progression, mais la technologie fait partie intégrante de notre quotidien et cela va continuer! L'innovation constante alimente le besoin en technologie et transforme nos habitudes de consommation et d'interaction.

Les investisseurs à long terme l'ont bien compris et se positionnent plus distinctement dans le secteur. Pour l'heure, faute de croissance dans les valeurs plus cycliques, ils placent leur argent là où cette dernière prédomine. La maxime «The winner takes all» n'a jamais eu autant de sens qu'aujourd'hui. ●

«Die Fokussierung auf lokale Kunden hat sich als Vorteil erwiesen»

Jean Berthoud, der Präsident und Mehrheitsaktionär der Privatbank Bonhôte, die in Städten wie Neuenburg, Lausanne, Biel, Bern oder Solothurn präsent ist, hat jüngst eine Niederlassung in Zürich eröffnet. Seine Bank bekommt den Margendruck weniger stark zu spüren als die Konkurrenz.

Zwar gelingt es den Privatbanken, neue Gelder anzuziehen, aber die Erträge wachsen, wenn überhaupt, unterproportional. Wie stark bekommt Ihre Bank den Margendruck zu spüren?

Wie spüren zwar den Margendruck, aber weniger stark als andere Privatbanken. Denn 85 Prozent unserer Kunden sind in der Schweiz domiziliert, und sie sind uns treu geblieben. Banken, die stärker im grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft engagiert sind, haben in den zurückliegenden Jahren Kunden verloren. Als wir etwa 2009 unsere Niederlassung in Genf eröffneten und Kundenberater einstellten, achteten wir darauf, keine exotischen Kundenportfolios zu übernehmen. In Genf wollten wir Genfer Kunden gewinnen. Die Fokussierung auf lokale Kunden hat sich, nicht nur in Genf, als Vorteil erwiesen.

Die Aufhebung des Bankgeheimnisses im grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft hat also keine wirklich negativen Auswirkungen auf Ihre Bank gehabt?

Nein, wir haben fast keine Kunden verloren. Lange Zeit hat uns die Konkurrenz belächelt, weil wir als Neuenburger Bank einen starken lokalen Anstrich hatten, aber mit der Zeit hat sich gerade diese regionale Fokussierung als Trumpf erwiesen, und heute werden wir nicht mehr belächelt.

Als Sie Anfang der neunziger Jahre die Bank übernahmen, war sie ein lebendes Museum mit sieben Mitarbeitern und drei Lehrlingen, das deutlich weniger als eine Milliarde Franken an Vermögen verwaltete. Was ist seither passiert?

Wir sind in den vergangenen dreissig Jahren kontinuierlich gewachsen, und heute verwalten wir mit über hundert Mitarbeitern Vermögen von 6 Milliarden Franken. Ein Meilenstein war die Lancierung eines Immobilienfonds im Jahre 2006. Eigentlich wollten wir 200 Millionen Franken aufreiben, um sie in Immobilien zu investieren. Aber es kamen 400 Millionen zusammen, und weil das Angebot an zu erwerbenden Immobilien zu gering war, mussten wir die Investitionssumme schweren Herzens auf 300 Millionen begrenzen.

Ein Jugendtraum wird wahr

ti. · Jean Berthoud hat sich einen Jugendtraum erfüllt. In Paris als Sohn eines schweizerischen Rechtsanwalts aufgewachsen, fasste er bereits nach der Rückkehr in seine Geburtsstadt Neuenburg Ende der siebziger Jahre den Plan, die kleine, 1815 gegründete Bank Bonhôte zu übernehmen. Allerdings wertete sich Claude Bonhôte, der damalige Eigentümer, seine Bank einem im Bankgeschäft noch unerfahrenen Jüngling zu verkaufen.

Berthoud absolvierte ein Studium in den USA, verdiente sich seine beruflichen Sporen zuerst bei Salomon Brothers und dann in Zürich bei JP Morgan. Im Jahr 1990 wurde er von der Industrie-Holding Cortailod, die zwei Jahre zuvor die Bank Bonhôte erworben hatte und wenig damit anfangen konnte, zu deren Direktor ernannt. 1992 organisierte Berthoud ein Management-Buyout und wurde wichtigster Teilhaber. Seit 2010 amtiert er als Verwaltungsratspräsident der Bank, die mittlerweile Vermögen von 6 Mrd. Fr. verwaltet und eine Niederlassung in Zürich eröffnet hat.



Jean Berthoud, Präsident der Neuenburger Privatbank Bonhôte.

KARIN HOFER / NZZ

Und die Eröffnung einer Reihe von Niederlassungen?

Das war ein weiterer Treiber. Zuerst haben wir eine Niederlassung in Biel eröffnet. Später folgten neue Standorte in Genf, Bern und Lausanne. Gerade in Lausanne, einer Stadt, in der früher mehrere Privatbanken domiziliert waren, konnten wir einige uns bekannte Waadtländer Familien gewinnen, die sich ein bisschen verloren vorkamen und einen Ansprechpartner vermissten. Seit Februar dieses Jahres sind wir auch in Solothurn präsent. Und mit der jüngst übernommenen Bank Private Client Partners haben wir nun ein Standbein in Zürich.

Von Zürich aus betrachtet scheint es wegen, Niederlassungen in Biel, Bern oder Solothurn zu eröffnen. Warum rechnet sich das?

Als wir uns für Biel entschieden haben, hat meine Frau, eine in Washington DC geborene Deutsche, zu mir gesagt: endlich eine interessante Stadt. Wie sich herausstellte, hatte sie Wien statt Biel verstanden. Im Ernst: Von Zürich aus nimmt sich Biel wie eine kleine Stadt aus, aber in Wahrheit verfügt sie über eine breite industrielle Basis, die vornehmlich von privat gehaltenen Firmen getragen wird. Deren Eigentümer wollen mit ihrem Geld etwas machen. Für uns hat sich das gelohnt.

Wie haben Sie das geschafft?

Unser Erfolgsfaktor sind unsere Kundenbetreuer. Sie wissen, dass sie ihre Kunden über Jahre hinaus betreuen können. Es gibt keine neuen Kundensegmentierungen, keine Reorganisations-

nen, keine strategischen Neuausrichtungen, und auch der Chef wechselt nicht alle paar Jahre. Das sorgt für Kontinuität und Stabilität. Die Digitalisierung erleichtert zwar die Kommunikation, aber vermögende Kunden wollen nicht auf den persönlichen Kontakt verzichten. Sie wollen mit ihrem Berater sprechen und ihm vertrauen.

Die Zukunft gehört also einem hybriden Geschäftsmodell, das sowohl auf digitale Interaktion setzt als auch den Kontakt mit Beratern aus Fleisch und Blut zulässt?

Genau. Einer unserer Verwaltungsräte ist Professor an der Ohio State University und befasst sich beruflich mit diesen Themen. In einem Seminar, in dem wir unter seiner Leitung über diese Fragen diskutiert haben, ist das Fazit eindeutig ausgefallen: Echte Vermögensverwaltung kommt nicht ohne Berater aus Fleisch und Blut aus. Mit Maschinen kann man nicht über komplexe Fragen wie beispielsweise Nachfolgeprobleme diskutieren, und es ist auch schwer, Vertrauen zu ihnen aufzubauen.

Von den noch gut hundert Schweizer Privatbanken in der Schweiz soll ein Drittel nicht profitabel arbeiten. Was macht Ihre Bank besser?

Wir profitieren davon, dass Kunden und Kundenbetreuer zu unserer Bank kommen wollen. Das war nicht immer so. Ob beim Aufbau der Niederlassung in Solothurn oder beim Erwerb der Zürcher Bank Private Client Partners – wir sind offenbar ein geschätzter Arbeitgeber und Geschäftspartner, auf den man gerne zugeht. Und ich hätte über-

haupt nichts dagegen, wenn diese Situation auch in Zukunft Bestand hätte.

Nach einer Ostwanderung sind Sie nun in Zürich angekommen, im Zentrum des Finanzplatzes. Ist das nicht ein fremdes Terrain für Sie?

Zürich ist uns nicht fremd. Die Mutter unseres Generaldirektors stammt aus Zürich, ich habe in Zürich mehrere Jahre für JP Morgan gearbeitet, meine Frau in Zürich kennengelernt. Einige Verwandte und viele Freunde leben hier. Wir haben auch hier die Möglichkeit, auf unser Netzwerk zurückzugreifen. Und ich sehe nicht ein, warum es nicht funktionieren sollte. Aber es ist noch viel zu früh, um ein Fazit zu ziehen, zumal nach diesem speziellen Sommer. Darüber hinaus verfügen wir bereits über einen Kundenstamm in Zürich sowie über strategische Partnerschaften mit mehreren lokalen Partnern. Wir haben immer Filialen eröffnet, um näher an unsere Kunden heranzukommen, und dasselbe gilt für Zürich.

Da sind wir schon fast beim Thema Corona. Wie hat sich Ihre Bank in diesen schwierigen Zeiten geschlagen?

Ich bin von unserer IT-Abteilung begeistert. Fast alle unsere Mitarbeiter konnten problemlos von zu Hause aus arbeiten, die Börsenhändler eingeschlossen. Wir haben es zudem geschafft, den Kontakt zu unseren Kunden jederzeit aufrechtzuerhalten, ihre Anliegen zu diskutieren und ihnen Sicherheit zu vermitteln. Interessanterweise hat uns die Krise noch näher an sie herangebracht. Langsam stellt sich eine neue Normalität ein. Ich habe grosses Vertrauen in die Regierung, aber ich mache mir Sorgen um gewisse Massnahmen, die negative Folgen für die Wirtschaft haben könnten.

Woran denken Sie?

Ich bin sehr an Kultur interessiert und bin überzeugt davon, dass es gut ist für unser Seelenleben, wenn es Leute gibt, die anders denken, sei es im Theater, in der Musik oder in anderen Kunstformen. Über verschiedene Stiftungen sehe ich, wie dieser Sektor stark unter der Krise leidet, ebenso wie der Tourismus oder das Gastgewerbe. Und die Möglichkeiten, Einnahmefälle im weiteren Jahresverlauf zu kompensieren, scheinen mir nicht gegeben zu sein. Es gilt, diese wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen den gesundheitlichen Risiken gegenüberzustellen und sorgfältig gegeneinander abzuwägen.

Ist dieses Abwägen gelungen, oder hat man aus Ihrer Sicht zu viel Gewicht auf die gesundheitlichen Risiken gelegt?

Ehrlicherweise muss man zugeben, dass der Bundesrat und die Behörden schwierige Entscheide zu treffen haben und nicht zu beneiden sind. Ich schaue mit grossem Interesse nach Schweden, in ein Land, das es bisher geschafft hat, die negativen Folgen der Krise auf die volkswirtschaftliche Wertschöpfung stärker einzudämmen als Länder mit restriktiveren Anti-Krisen-Regimen. Die Bremswirkung war dosierter und letztlich weniger schmerzhaft.

Früher oder später wird man zu einer neuen Normalität zurückfinden. Wie wird diese in Ihrer Bank aussehen?

Zunächst schien es möglich, zur alten Normalität zurückzukehren, nach bestandener Krise alle Mitarbeiter in die Bank zurückzuholen. Aber der Wunsch, auch künftig teilweise im Home-Office arbeiten zu können, ist aufgekommen. Und das werden wir berücksichtigen, zumal wir gesehen haben, dass es funktioniert. Zudem gibt es in der Branche Überlegungen, die Handelszeiten an

verschiedenen europäischen Börsen einzuschränken. Das würde die langen Präsenzzeiten verkürzen und käme dem Wunsch entgegen, mehr Zeit für die Familie zu haben. Gerade jüngere Generationen haben andere Lebenspläne als wir, sie wollen nicht nur arbeiten. Und das ist eigentlich eine positive Tendenz.

Das Thema Nachhaltigkeit genoss schon vor der Corona-Krise grosse Beachtung. Nun ist es zum Anlagethema schlechthin avanciert.

Vor allem unsere jüngeren Kunden wollen nur noch eins: Impact Investing. Seit ihrer Schulzeit hören sie von Umweltverschmutzung und Klimaerwärmung und haben teilweise apokalyptische Visionen, die sich hoffentlich nicht bewahrheiten werden. Sie sind sehr besorgt. Und das wirkt sich auf die Art und Weise aus, wie sie ihr Vermögen verwaltet haben wollen. Das kann man nur unterstützen.

Sie haben vor knapp dreissig Jahren die Bank Bonhôte gekauft. Wie hat sich seither die Vermögensverwaltung verändert? Die grössten Veränderungen waren die Abschaffung des Bankgeheimnisses im grenzüberschreitenden Geschäft und die damit einhergehende Fokussierung

«Echte Vermögensverwaltung kommt nicht ohne Berater aus Fleisch und Blut aus.»

auf versteuerte Gelder. Es hat sich gezeigt, dass unser Geschäft eine starke Basis hat und deutlich mehr zu bieten hat als Beihilfe zur Umgehung von Steuern. Ich selbst bin als dezidiertem Anhänger des Föderalismus stolz, dass es in Neuenburg eine mittelgrosse unabhängige Bank gibt, die eine gewisse Bedeutung erlangt hat und dort, abseits der Finanzzentren, Mitarbeiter beschäftigt. Ich bin in Paris erzogen worden und habe selbst erlebt, wie kontraproduktiv der Zentralismus ist.

Ich höre von Ihnen keine Klagen über steigende Kosten und eine ausufernde Regulierung.

Die Regulierung will den Anleger schützen, und das ist ein sehr honorables Ziel. Da kann die Technologie vieles vereinfachen. Wir müssen regulatorisch mit Europa Schritt halten, der Zugang zu den europäischen Märkten muss offen bleiben. Wir sind schliesslich eine Exportindustrie.

Was wird in zehn Jahren sein? Wie wird die Vermögensverwaltungsbranche dann aussehen?

Es gibt in der Schweiz und in den Nachbarländern immer noch zu viele Banken, so dass der Konzentrationsprozess weitergehen wird. Eher skeptischer beurteile ich die Zukunft der unabhängigen Vermögensverwalter, die zusehends Mühe haben dürften, den Zugang zu ausländischen Märkten zu finden. Und nicht zuletzt müssen Banken, die in Zeiten des Impact Investings in Skandale und Manipulationen verwickelt sind, mit einem Vertrauensentzug ihrer Kunden rechnen. Es bleibt abzuwarten, ob die führenden Adressen von heute in zehn Jahren immer noch den Ton angeben werden.

Interview: Ermes Gallarotti



PME Magazine
1002 Lausanne
058 269 28 40
<https://www.pme.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 19'386
Parution: mensuelle



Page: 14
Surface: 2'739 mm²



Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 78110310
Couverture Page: 1/1

Médias imprimés

BONHÔTE (NE) ACHÈTE À ZÜRICH

La banque privée neuchâteloise Bonhôte reprend à 100% le capital d'un autre établissement bancaire à Zurich. **Private Client Partners (PCP) est une petite structure d'une quinzaine de personnes**, active depuis le début des années 2000 dans l'administration de fortunes familiales importantes. PCP gère 1,9 milliard de francs d'actifs.



Bonhôte dévoile le projet lauréat

NEUCHÂTEL

Quatre immeubles accueilleront près de 400 habitants dans 180 logements, à côté du cimetière de Beauregard.

Le gros projet immobilier qui doit prendre place sur une des dernières grandes parcelles constructibles encore disponibles sur le territoire de la Ville de Neuchâtel, prend forme. Un bureau fribourgeois d'architectes, LVPH, a remporté le concours organisé par la banque privée Bonhôte, qui gère le fonds immobilier propriétaire de la parcelle.

Lancé en novembre dernier, le concours a réuni 63 projets provenant de bureaux suisses, mais aussi étrangers. Le projet «Robin Hood» du bureau fribourgeois LVPH a remporté le

premier prix et permettra la réalisation de ce nouvel ensemble de quatre immeubles et 180 logements sur la parcelle de 17 500 m² située en contrebas de l'avenue Edouard-Dubois. Près de 400 habitants pourront être accueillis dans ce nouveau quartier de Beauregard-Dessus.

Le projet a convaincu les membres du jury «par la solution urbanistique proposée, qui concentre la masse construite sur la périphérie et crée un espace de parc central». Ce dernier, précise le rapport du jury, «parvient à intégrer de manière impressionnante dans le projet l'étendue paysagère propre au lieu».

Participation record

Directeur des investissements de la banque Bonhôte et membre du jury, Jean-Paul Jeckelmann ne cache pas sa satisfaction au vu de la «participation record et des résultats de concours prestigieux». Le fonds Bonhôte-Immobilier, créé en 2006, est l'un des plus importants de Suisse romande avec un parc de plus d'un milliard de francs entre les cantons de Genève, Vaud et Neuchâtel. Il propose 2600 logements et 210 locaux commerciaux.

Le projet de Beauregard doit encore être affiné dans les prochains mois, avant de passer par les procédures officielles avec les services de l'urbanisme. La demande de permis de construire devrait être déposée à fin 2021 pour que les travaux, d'une durée de deux ans, puissent commencer au deuxième semestre 2022. L'investissement financier représente environ 50 millions de francs.

Tous les projets sont exposés du 21 au 30 août au collège des Sablons à Neuchâtel, de 16h à 19h en semaine et de 14h à 17h le samedi et le dimanche.

NWI



Jean-Paul Jeckelmann (à gauche) et Yves O. De Montmollin entourent l'architecte Paul Humbert, du bureau LVPH. MURIEL ANTILLE

1

2

3

M

P

Pop

C&S

J&F

Accueil

Émissions par date ▾

Émissions de A à Z ▾

Forum (vidéo), dimanche, 18h00

Les résultats économiques sont moins mauvais que prévu: interview de Jean-Paul Jeckelmann

Interview de Jean-Paul Jeckelmann, responsable des investissements de la banque Bonhôte à Neuchâtel.

8

A regarder plus tard Partager

09:15 Les résultats économiques sont moins mauvais que prévu...
 05:23 Yannick Buttet à nouveau accusé d'attouchements et de propos sexistes
 04:16 L'art de l'attaque en politique américaine: interview de Louis Perron
 04:32 Forum des Médias - Coronavirus: embarras diplomatique?
 16:35 Les madeleines du sport - l'aborigène Cathy Freeman
 05:52

Emission entière

60:00

1 Coronavirus: le DFAE réagit après que la Belgique a placé 3 cantons sur liste rouge: interview de Philippe Goffin et Philippe Leuba (vidéo)

11:23

2 Les clubs de hockey redoutent un maintien de la limitation de spectateurs: débat entre Benjamin Roduit et Patrick de Preux

09:16

3 Les résultats économiques sont moins mauvais que prévu: interview de Jean-Paul Jeckelmann

05:24

4 Yannick Buttet à nouveau accusé d'attouchements et de propos sexistes

04:16

LE TEMPS

Le Temps
1002 Lausanne
058 269 29 00
<https://www.letemps.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 33'508
Parution: 6x/semaine



Page: 13
Surface: 2'591 mm²



Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 77591091
Coupure Page: 1/1

Médias imprimés

Le fonds Bonhôte-Immobilier franchit le cap du milliard de francs

Lors de l'exercice 2019-2020 du fonds Bonhôte-Immobilier, la valeur des immeubles sous gestion directe a dépassé le cap symbolique du milliard de francs, a indiqué la Banque Bonhôte mardi. Le résultat net d'exploitation s'élève à 20,1 millions et permet le versement d'un dividende de 3,17 francs la part. LT



Bonhôte lance une activité pour les très grandes fortunes

GESTION DE FORTUNE La banque privée neuchâteloise a acquis le family office zurichois Private Client Partners, qui affiche 1,9 milliard de francs sous gestion et était détenu jusque-là par la banque allemande M.M. Warburg

SÉBASTIEN RUCHE
 @sebruch

C'est un voyage éclair en avion jusqu'à Hambourg, en pleine pandémie, mi-mai, qui a permis à la banque Bonhôte d'acquiescer le family office zurichois Private Client Partners. Après avoir traversé des aéroports déserts et des cieux désencombrés, Jean Berthoud, le président et premier actionnaire de Bonhôte, tombe d'accord avec le président de la banque privée M.M. Warburg, propriétaire de Private Client Partners.

«Nos deux maisons ont de multiples points communs, chacune a une longue histoire, est indépendante et est détenue par des familles et des personnes privées, pas par des investisseurs institutionnels. Le courant est très bien passé», résume Jean Berthoud. Avec cette acquisition finalement signée fin juin, Private Client Partners devient une nouvelle division, dédiée aux très grandes fortunes, de la banque Bonhôte, au sein d'une succursale zurichoise créée pour l'occasion.

Cette opération permet à Bonhôte de diversifier sa clientèle sur deux plans. Le premier est géographique: l'établissement neuchâtelois datant de 1815 compte une clientèle suisse, tandis que Private Client Partners sert de grandes familles internationales, bien que très largement basées en Suisse. Le second concerne le positionnement de Bonhôte: «Nous allons pouvoir offrir un service exclusif de type family office à nos clients existants ainsi qu'à une nouvelle clientèle», détaille Jean Berthoud, lui-même issu d'une famille de banquiers entre Paris et Neuchâtel.

L'inventeur des eurobonds

Private Client Partners apporte 1,9 milliard de francs d'avoirs sous gestion, ce qui permet à Bonhôte d'atteindre la barre des 6 milliards de francs d'actifs gérés. La quinzaine de collaborateurs de Private Client Partners est reprise. Le montant de la transaction n'a pas été communiqué.

L'offre, justement, ne se limite pas à la gestion financière. Private Client Partners fournit aussi des services d'administration et de consolidation d'actifs, portant sur un total de 5,6 milliards de francs. Grâce au joyau de la couronne: «Un outil informatique développé en interne permet d'avoir une vision consolidée sur l'ensemble de la fortune d'un client, de ses comptes bancaires à ses éventuelles collections d'art, en passant

par ses investissements dans des start-up. Il permet de suivre tous les revenus et toutes les dépenses d'une personne», enchaîne Yves de Montmolin, le directeur général de Bonhôte.

Selon lui, la banque compte déjà des clients issus de très grandes fortunes, mais seulement pour une partie de leurs avoirs. Un outil de consolidation permet à une banque de se positionner en partenaire central pour une famille extrêmement aisée. Bonhôte avait étudié plusieurs rapprochements potentiels ces derniers mois, sans qu'ils soient menés à bien, à part le recrutement d'une équipe de gérants à Soleure en février, qui a permis à la banque de s'implanter localement. L'établissement est également présent à Lausanne depuis 2017.

Avec cette opération, la banque allemande M.M. Warburg finit de se retirer du marché suisse. En 2018, elle avait cédé ses clients privés traditionnels à la Banque cantonale de Saint-Gall, se concentrant sur les très grandes fortunes à travers Private Client Partners, qui détenait une licence bancaire. Dans la famille de banquiers Warburg, Siegmund Warburg est connu pour avoir inventé les eurobonds et créé ce qui deviendra la banque d'investissement Warburg Dillon Read, acquise par l'Union des banques suisses en 1997, renommée UBS Warburg après la fusion SBS-UBS de 1998. ■



Un rebond soutenable?

MARCHÉ ACTIONS. La politique monétaire extrême de la Fed conduit notamment à gonfler artificiellement le capital.

Les principaux indices boursiers se sont inscrits en hausse sur la semaine écoulée, avec les valeurs cycliques affichant une surperformance. Les cours du pétrole sont aussi nettement remontés, l'excédent d'offre ne semblant plus aussi élevé que prévu. Cette poursuite du rebond amorcé fin mars trouve ses explications dans le ralentissement du rythme de nouvelles infections au Covid-19 dans les pays développés, l'espoir d'un vaccin proche, le regain d'activité mais surtout dans l'abondance de liquidité fournie par les banques centrales.

Rhétorique protectionniste

Les tensions commerciales et politiques sont de retour avec une rhétorique protectionniste ravivée, notamment entre les Etats-Unis et la Chine ainsi que le Royaume-Uni et la zone euro. Un effet est l'affaiblissement du yuan, au plus bas depuis 2009 à 7,14 contre le dollar, et de la livre sterling sur le marché des changes. La proposition de loi sur la sécurité à Hong Kong, annoncée jeudi dernier par la Chine, renforcerait les mécanismes d'application en matière de protection de la sécurité nationale. Ce qui a perturbé les marchés boursiers, suscitant des craintes sur le statut de Hong Kong comme centre financier mondial. Washington a promis de réagir de façon forte en imposant des sanctions à toute entité voulant limiter l'autono-

mie de Hong Kong. Le Sénat américain a par ailleurs passé une législation qui bannit la cotation des sociétés chinoises sur la bourse américaine si elles ne suivent pas les règles d'audit et de

comptabilité US pendant trois ans consécutifs.

Les indices de directeurs d'achats PMI restent en nette contraction mais sont remontés plus que prévu en mai, à 30,5 pour la zone euro contre 13,6 en avril et à 36,4 aux Etats-Unis. Les inscriptions hebdomadaires au chômage aux Etats-Unis se sont situées à 2,44 millions, portant le taux de chômage assuré à 17,2%.

L'expansion du bilan de la Fed

La Réserve fédérale américaine qui a dans sa mission de soutenir l'emploi, ne peut le faire directement mais elle passe via les marchés en abaissant les taux d'intérêt et achetant des titres. En douze semaines, l'expansion du bilan de la Fed est pratiquement équivalente à celle de 2008-2012. Cette politique monétaire extrême conduit à gonfler artificiellement le capital et encourager l'endettement. Les émissions d'obligations Investment Grade depuis mars ont pratiquement doublé, à plus de 1 trillion de dollars, par rapport à la même période de 2019. La question est de savoir si ce rebond est soutenable avec le risque d'une seconde vague et d'un comportement de dépense plus frileux de la part des consommateurs.

La Chine a abandonné son objec-

tif de croissance du PIB pour 2020, il reste une grande incertitude sur l'évolution de la pandémie Covid-19 et sur la croissance du commerce mondial.

Afin de stimuler l'économie, le déficit budgétaire en termes de PIB devrait passer cette année à 3,6% contre 2,8% en 2019. Pékin a réitéré vouloir s'engager à appliquer la phase 1 de l'accord commercial signé avec les Etats-Unis. ■



KARINE PATRON

Gérante discrétionnaire de la Banque Bonhôte & Cie

La banque Bonhôte soutient la presse



«Nous réservons cet espace publicitaire pour soutenir la presse écrite.» C'est le message qu'ont pu lire les lecteurs d'«ArcInfo» jeudi, imprimé dans la couleur bordeaux de la banque Bonhôte. Alors que les recettes publicitaires de la presse ont fortement baissé depuis le début du confinement, l'établissement privé neuchâtelois (annonceur régulier d'«ArcInfo») affiche sur un quart de page son soutien à l'information de qualité. Et pas seulement dans «ArcInfo».

Le «Journal du Jura», «Le Temps», «24 heures», «Tribune de Genève», «Neue Zürcher Zeitung», «Berner Zeitung», «Bieler Tagblatt», mais également la presse économique, «L'Agefi», «Bilan». Au total, une douzaine de titres sont concernés. La banque Bonhôte n'indique pas le montant total de l'opération, qui doit se répéter dans le courant de la semaine prochaine.

Le banquier s'est lancé dans une vaste opération de communication. L'idée? «Soutenir les médias dans une période particulièrement difficile», indique Jean-Paul Jeckelmann, directeur chargé des investissements de la banque Bonhôte.

«Nous travaillons régulièrement avec les médias, il était naturel pour nous de soutenir la branche, comme nous l'avons fait pour d'autres secteurs touchés par les conséquences de la pandémie, notamment l'immobilier.» La banque, par son fonds immobilier, était parmi les premières, le 23 mars, à annoncer qu'elle renoncerait à percevoir les loyers commerciaux d'avril, du fait de la situation économique. **LOÉ**



Chaque mois, «PME Magazine» invite un expert bancaire à nous éclairer sur les tendances financières actuelles. Retrouvez l'ensemble des chroniques sur www.pme.ch/invite



Claude Suter

Responsable des gérants indépendants à la Banque Bonhôte

LA CHINE, SI MÉCONNUE DES INVESTISSEURS

Alors que la Chine est en passe de devenir la première économie mondiale à l'horizon 2032 et que son marché financier se place, aujourd'hui déjà, en deuxième position du palmarès international, ce pays est encore très peu représenté dans l'allocation des portefeuilles de la clientèle occidentale. Plusieurs éléments peuvent expliquer cette dichotomie. Tout d'abord, la croissance économique de la Chine fut impressionnante, rapide et surtout axée sur le secteur secondaire.

Bourses difficiles d'accès

Au début des années 1980, alors que Deng Xiaoping lance ses réformes économiques, le PIB de ce pays de plus de 1 milliard d'habitants ne représentait que 75% du PIB suisse. Aujourd'hui, l'Empire du Milieu accroît son PIB d'un montant supérieur au PIB helvétique

chaque année! Cet essor fut toutefois mené dans un environnement politico-social relativement clos et autarcique, rendant l'accès à la région ardu pour les entreprises occidentales. Sur le plan des devises, le yuan n'est pas une monnaie librement traitée et un contrôle des changes y est encore appliqué. Les bourses chinoises, de leur côté, restent difficiles d'accès. Pour l'investisseur étranger, il faut passer par le système des quotas (lourd et restrictif) ou par un gestionnaire de Hongkong afin de pouvoir traiter les titres de Chine continentale (A-shares).

Aux éléments ci-dessus

s'ajoutent d'autres défis pour l'individu désireux d'être investi de manière plus active dans la région. Outre la barrière linguistique, s'y ajoutent des barrières culturelles importantes et un environnement politique et réglementaire qui nous est peu familier.

En somme, même si géographiquement le pays nous

est plus proche que les Etats-Unis, son principal concurrent, la Chine nous est encore méconnue et peut, sous certaines circonstances, nous faire peur ou être source de fantasmes. Les dernières nouvelles concernant le coronavirus ne sont qu'un exemple parmi d'autres.

Conscientes de l'importance grandissante du pays en termes économiques et financiers sur le plan international, les autorités chinoises

«LA CHINE PEUT FAIRE PEUR. EN TÉMOIGNENT LES DERNIÈRES NOUVELLES SUR LE CORONAVIRUS.»



tendent à s'ouvrir sur l'extérieur.
Leur programme stratégique Belt and Road Initiative, par exemple, privilégie la création d'un réseau ferroviaire et naval vers

l'ouest. Souvent considéré comme la nouvelle route de la soie, ce programme impliquant 200 pays et des investissements colossaux est maintenant une réalité. Il est source de croissance pour la Chine, mais aussi d'opportunités pour des millions de sociétés privées qui en profitent directement ou indirectement.

200
PAYS
sont impliqués
dans le programme
Belt and Road Initiative.

Fin des quotas QFII et RQFII
Concernant l'accès aux marchés financiers, la direction est aussi clairement donnée. Au programme Stock Connect, permettant depuis 2014 aux investisseurs de Hongkong de traiter sur les bourses de Shanghai et de Shenzhen, s'ajoute la décision prise en 2019 de mettre fin, dans un avenir proche, aux quotas QFII et RQFII qui limitent l'accès au marché pour les étrangers.

La volonté d'attirer des investisseurs étrangers imposera aux sociétés chinoises une plus grande transparence et une adaptation aux standards internationaux, levant ainsi une part de nos incertitudes et nous rendant cette région plus accessible. Ce mouvement s'inscrira dans la durée et permet à l'investisseur occidental de profiter, dès aujourd'hui, du dynamisme lié à l'ouverture du deuxième marché financier au niveau mondial. ●

2032
A cet horizon, la Chine
pourrait devenir la
première économie
mondiale.



NEUCHÂTEL/SOLEURE

La banque Bonhôte s'étend à Soleure

La banque Bonhôte poursuit sa conquête de la Suisse alémanique! Déjà présente avec des succursales à Bienne, Berne, Genève et Lausanne, l'institution neuchâteloise fondée en 1815 s'agrandit encore et ouvre de nouveaux bureaux à Soleure. Une équipe de six personnes spécialisées dans la gestion de la clientèle privée a été engagée. Renato Schmitz, actif durant de nombreuses années dans une banque soleuroise, dirige la nouvelle succursale depuis le 1er février. La banque Bonhôte est active en Suisse alémanique depuis 2002. **FAE**



La banque Bonhôte vient d'ouvrir une cinquième succursale à Soleure. SP - GUILLAUME PERRET



Privatbank profitiert nach einem Exodus

Ex-Private-Banking-Team der Regiobank

Solothurn hat bei Bonhôte angeheuert.

Balz Bruder

Premiere Der Knall war laut und hallte publizistisch bis an den Zürcher Paradeplatz. Mitte November war es, als bekannt wurde, dass das gesamte Private-Banking-Team der Regiobank Solothurn das Haus verlässt. Dies, nachdem eine Reorganisation zu personellen Verwerfungen geführt hatte, die im Exodus der gesamten Equipe gipfelten.

Schon damals machten Gerüchte die Runde, die Regiobank-Truppe könnte von der Konkurrenz in corpore abgeworben worden sein. Danach legte sich weihnachtliche Ruhe über das Thema. Und nun ist klar: Das Team um den früheren Private-Banking-Leiter der Regiobank, Renato Schmitz, wechselt au grand complet zur Neuenburger Privatbank Bonhôte, die in Solothurn neu ihre Zelte aufschlagen wird.

Damit wird das Vermögensverwaltungsgeschäft in der Ambassadorsstadt gehörig aufgemischt. In der Tat ist Bonhôte die erste Privatbank, die den Schritt nach Solothurn macht. Wobei Philippe Borner, stellvertretender Direktor von Bonhôte unumwunden einräumt: «Ohne den Abgang des Private-Banking-Teams bei der Regiobank hätten wir keine Niederlassung eröffnet. Aktiv abgeworben

habe Bonhôte die Vermögensverwalter der Regiobank Solothurn allerdings nicht. So aber sei die Entwicklung sinnvoll – vor allem, weil ein eingespieltes Team zur Verfügung stehe, das den Markt vor Ort bestens kenne. Zudem ist Borner überzeugt: «Es hat Platz für eine Privatbank in Solothurn.»

Tatsächlich ist der Bankensplatz Solothurn sehr übersichtlich. Neben den «Grossen» – CS und UBS – teilen sich die Baloise Bank SoBa, die Regiobank, Raiffeisen, Cler, Valiant und die Berner Kantonalbank den Kuchen auf. Ganz anders in Olten: Da mischen bereits die Bank Vontobel und die Banquiers Baumann & Cie mit. Was sich Borner unter anderem damit erklärt, dass der Einfluss von Basel und Zürich im unteren Kantonsteil ausgeprägter ist als im oberen. Das ändere allerdings nichts daran, dass Solothurn ein spannendes Pflaster sei.

Geleitet wird die neue Filiale, die am 3. Februar im Touring-Haus an der Bielstrasse in einem Provisorium eröffnet wird, vom langjährigen Vermögensverwaltungsprofi Renato Schmitz. Jener Schmitz, der sich nach der Installation eines neuen Abteilungsleiters bei der Regiobank und nachfolgenden Irritationen samt Team verabschiedete. Unterstützt wird er

von Sascha Meier, dem designierten Nachfolger von Schmitz. Weiter gehören der Mannschaft Alois Moser und Sandro Otter an. Assistenten werden sie von Daniela Heger und Renate Moos. Die in Neuenburg, Bern, Biel, Genf und Lausanne tätige Bank sieht dem Schritt nach Solothurn denn auch zuversichtlich entgegen: «Mit der Eröffnung dieser neuen Niederlassung kommen wir unseren Kunden in der Region Solothurn einen Schritt näher», sagt Yves de Montmollin, CEO von Bonhôte. Die langjährige Erfahrung des Niederlassungsleiters sowie seines Teams ebenso wie die umfassenden Kenntnisse über die regionalen Märkte seien «ein grosser Gewinn», betont de Montmollin.

Übrigens: Die Banque Bonhôte & Cie SA, wie sie richtig heisst, wurde 1815 in Neuenburg von Louis Petitmaître gegründet. 1992 übernahm der heutige Verwaltungsratspräsident und Mehrheitsaktionär Jean Bertoud mit ihm nahestehenden Personen durch ein Management-Buy-out das gesamte Kapital und gab dem Finanzinstitut seinen ursprünglichen Charakter als Privatbank zurück. Es ist nun erstmals entlang dem Jura-südfuss von Genf bis nach Solothurn tätig.



Le gouvernement chinois cherche à monter dans la chaîne de valeurs, notamment avec les deux programmes stratégiques Made in China 2025 et Belt and Road Initiative.

La Chine, pays incontournable pour l'investisseur occidental

Alors que la Chine est en passe de devenir, selon certaines statistiques, la plus grande économie mondiale d'ici 2032, les investisseurs occidentaux sont peu investis dans la région.



Claude Suter
Responsable des gérants indépendants,
Banque Bonhôte

Après avoir été l'atelier du monde pendant des décennies, la Chine cherche à monter dans la chaîne de valeur en favorisant la recherche et le développement sur des métiers à forte valeur

ajoutée. Pour ce faire, le gouvernement a lancé deux programmes stratégiques. Le premier, Made in China 2025, cherche à placer le pays comme leader dans des secteurs de pointe tels que la technologie de l'information, la robotique, l'énergie renouvelable, l'aviation, la médecine ou les nouveaux matériaux. Le second, Belt and Road Initiative, privilégie l'infrastructure et une ouverture de la Chine vers l'ouest. Souvent considéré comme la nouvelle route de la soie, ce programme impliquant 200 pays et des investissements titanesques, est aujourd'hui une réalité. Les trains de marchandises, moins chers que l'avion et plus rapides que le bateau, relient aujourd'hui l'Empire du Milieu au Luxembourg en deux semaines seulement. Pour le gouvernement chinois la Belt and Road Initiative permet de soutenir 27 millions de sociétés privées, employant plus de 340 millions de personnes et touchant 60% de son économie, selon l'agence officielle Xinhua News Agency.

A cela s'ajoutent des tendances structurelles qui reprennent les thèmes ci-dessus. Notamment dans l'innovation et la robotique, où la Chine automatise son



secteur manufacturier de façon croissante. En 2019, le pays a installé plus de robots que les Etats-Unis et le Japon réunis (respectivement en deuxième et en troisième position). Ceci a eu pour corollaire, la suppression de 7 millions de postes sur les cinq dernières années dans le secteur secondaire, mais aussi la création de 70 millions de places dans les services sur la même période. Ces nouveaux emplois génèrent en moyenne des revenus supérieurs. L'essor de nouveaux modes de consommation couplé à une croissance du revenu disponible sur un large bassin de population (voir graphe) offre à la Chine un pilier de croissance extrêmement fort et vigoureux. À l'instar des Etats-Unis du milieu de XX^e siècle, le pays est entré dans un âge d'or de la consommation dont de nombreuses entreprises savent tirer profits. Il s'agit souvent d'une demande de biens et services qui peuvent paraître banals pour les occidentaux, mais qui ne sont accessible que depuis peu dans certaines régions de Chine grâce à l'e-commerce et à un réseau logistique de plus en plus dense. L'urbanisation offre, elle aussi, de belles perspectives. En 2018, 28% de la population du pays habite dans une agglomération de plus de 1 million de résidents. Ceci engendre des défis importants en termes de réseaux routiers et ferroviaires, d'immobilier, de gestion des eaux et des déchets, de pollution ou de logistique. Ils sont toutefois aussi source d'opportunités sous l'angle de l'investissement. De plus, les autorités, conscientes de leur retard dans des domaines tels que la préservation de l'environnement, cherchent activement à améliorer la qualité de vie des habitants

Le programme «Shanghai-Hong Kong connect» lancé en 2014

permet aux investisseurs locaux de traiter sur les bourses continentales.

par des mesures drastiques qui portent leurs fruits. Enfin, un allongement de l'espérance de vie et le vieillissement de la population nécessitent des biens et services spécifiques. On pense au secteur de la santé, dont les soins sont maintenant accessibles, mais aussi aux assurances (2^e et 3^e piliers) ou aux infrastructures propres au troisième âge.

Alors que la Chine est en passe de devenir, selon certaines statistiques, la plus grande économie mondiale d'ici 2032, les investisseurs occidentaux sont peu investis dans la région. Afin de refléter l'importance que prennent les actions chinoises, MSCI a annoncé en février 2019 sa volonté d'augmenter la part allouée aux A-shares (actions cotée sur la bourse de Shanghai et Shenzhen) dans son indice MSCI Emerging Markets en commençant en mai 2019. Investir en Chine continentale deviendra un passage obligé pour les acteurs de la gestion passive ou indicielle. Ceci offre un accélérateur à court terme pour le marché chinois dans son ensemble.

Conscient de l'importance croissante de ses marchés financiers sur le plan international, les autorités chinoises tendent à s'ouvrir sur l'extérieur. Le programme «Shanghai-Hong Kong connect» lancé en 2014 permet aux investisseurs de la cité-Etat de traiter sur les bourses continentales. En septembre 2019 s'est ajouté l'annonce par les autorités d'une fin proche des programmes de quotas QFII et RQFII qui limitaient l'accès au marché pour les étrangers. Même si les modalités ne



Page: 12
Surface: 101'603 mm²



BONHÔTE
BANQUIERS DEPUIS 1815

L'Agefi Indices
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 8'350
Parution: 10x/année

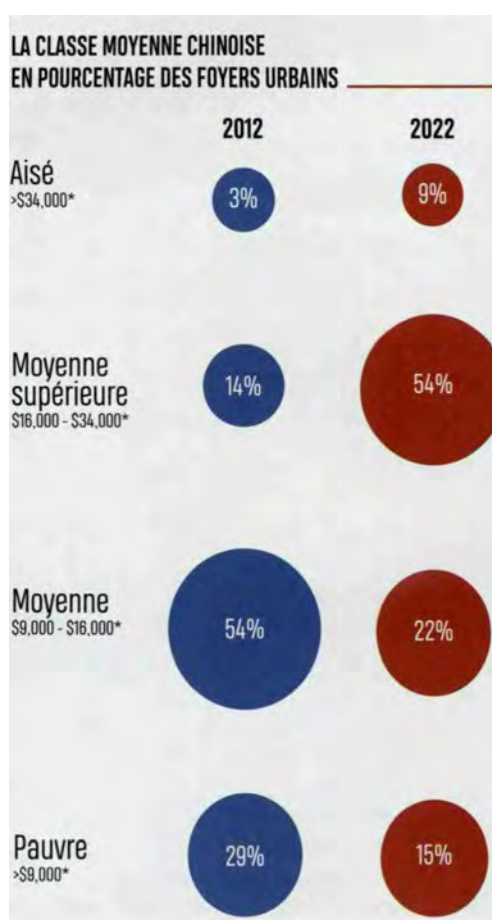
Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027

Référence: 76059404
Coupure Page: 3/3

Médias imprimés

sont pas encore connues et aucune date n'est fixée, la direction est clairement donnée et augure un accès facilité.

La nature du marché des A-shares (3'500 titres environ), plus volatile et opaque que ses pairs occidentaux, offre de belles perspectives, mais aussi des contraintes qu'il ne faut pas négliger. Le jeune âge de l'activité bancaire dans le pays et son ouverture restreinte aux acteurs étrangers, ouvre une fenêtre d'opportunité pour les gérants actifs chinois. Ceux-ci peuvent profiter d'éventuelles inefficiences et apporter une réelle plus-value par rapport à une gestion indicielle. En choisissant un bon partenaire local, l'investisseur peut s'attendre à une surperformance par rapport aux marchés sur la durée. ■





PARRAINAGE

BANQUE BONHÔTE « TRAVAILLER ENSEMBLE POUR ÊTRE FORT »

La banque Bonhôte soutient généreusement la relève suisse depuis huit ans. Une aide essentielle pour ces jeunes, avec qui la banque neuchâteloise se veut particulièrement proche. Son sous-directeur Alain Pellaton a bien voulu nous en dire un peu plus sur ce parrainage dont bénéficie depuis trois ans la cavalière vaudoise Mathilde Cruchet.

- Alain Pellaton, Bonhôte a choisi de parrainer une petite équipe de jeunes (9 athlètes –max 10–, 1 par discipline). Ce faisant, on imagine que vous entretenez un lien tout particulier avec eux, non ?
- En effet, et c'est à l'image de notre banque. Nous avons beaucoup de contacts avec nos athlètes. C'est très réjouissant, cela montre que ces jeunes se sentent bien avec nous. Nous avons soutenu Anthony Bourquard durant six ans, et nous sommes ravis et fiers de son évolution. Il reste un excellent ambassadeur pour notre image. Il y a une vraie réciprocité entre nos athlètes et nous, ce n'est pas seulement un soutien, mais un vrai échange. Comme avec nos clients, nous ne devons faire qu'un – on le sait que trop dans l'équitation – et travailler ensemble dans le même état d'esprit. C'est vraiment dans l'ADN de notre banque.





Le Cavalier Romand
1009 Pully
021/ 729 86 83
www.cavalier-romand.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines spéc. et de loisir
Tirage: 2'231
Parution: 10x/année




Page: 90
Surface: 28'978 mm²



Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 75815999
Coupure Page: 2/2

Médias imprimés

- **Cette saison, votre ambassadrice Mathilde Cruchet a intégré le cadre espoir. Qu'est-ce que cette sélection représente pour vous ?**
- Nous sommes très heureux de toute notre équipe. Deux d'entre eux (Théry Schir et Alex Haldemann) étaient aux JO de Rio en 2016, Damien Wenger a défendu les couleurs de la Suisse à la dernière manche de la Coupe Davis de tennis, Elisabeth Gerritzen a remporté la finale du Freeride World Tour. Maud Jayet, Sylvain Fridelance et Madeline Coquoz devraient se qualifier pour les JO de Tokyo, ce qui démontre que nous avons fait le bon choix de les aider. Quant à Mathilde, elle ne cesse de progresser! Nous avons un contact génial avec elle. Cette sélection récompense sa détermination.
- **Quel est l'apport des cavaliers lors des rencontres que vous organisez entre les jeunes ?**
- Chaque sport amène son package. L'équitation apporte toujours quelque chose de particulier, car c'est le seul sport individuel qui se pratique à deux!
- **En plus d'un soutien, dans quels domaines conseillez-vous ces jeunes ?**
- Nous leur apportons notre aide par nos différents réseaux, celui de l'expertise notamment ainsi que celui de la communication, devenue centrale aujourd'hui. Le monde ne cesse de changer. Je dirais même que la vie est normale que lorsqu'il y a du changement. Il faut être vif d'esprit et être au cœur de ce qui se passe au sein de son sport.  **Propos recueillis par Elisa Oltra**



Un nouveau quartier prévu à Beauregard

NEUCHÂTEL Bonhôte-Immobilier investira 50 millions de francs pour des locatifs avec 350 habitants sur une parcelle exceptionnelle.

PAR **NICOLAS.WILLEMIN@ARCINFO.CH**

C'est une des dernières grandes parcelles vierges disponibles en ville de Neuchâtel. Ce terrain de 17 500 m² à Beauregard-Dessus, au sud de l'avenue Edouard-Dubois, devrait accueillir d'ici 2025 entre 160 et 190 logements et héberger plus de 350 habitants juste à côté du cimetière. La situation du site est exceptionnelle en tant que belvédère panoramique sur le lac.

Le fonds Bonhôte-Immobilier, géré par la banque neuchâteloise du même nom, possède ce terrain depuis 2015 et vient de lancer un concours d'architecture pour définir un projet permettant la mise en valeur de cette parcelle. «Le site Beauregard-Dessus constitue un des derniers secteurs d'importance à urbaniser dans cette partie du coteau neuchâtelois», explique Jean-Paul Jeckelmann, directeur et responsable des investissements de la banque Bonhôte.

Cette parcelle, autrefois dévolue à l'agriculture, appartenait à la famille Matile. Bonhôte-Immobilier l'a acquise pour une

dizaine de millions de francs et va y investir plus de 40 autres millions. «Le concours permettra de définir ce que l'on va faire sur cette parcelle et le montant exact de notre investissement dépendra de la proposition qui sera retenue», précise Jean-Paul Jeckelmann.

Mixité sociale

La banque souhaite favoriser des projets intégrant les enjeux du développement durable et encouragera de «nouvelles possibilités de construction permettant de la souplesse et de la modularité», ajoute le responsable des investissements. Le but est d'offrir une certaine mixité sociale pour des logements adaptés aux modes d'habitation contemporains. Bonhôte-Immobilier n'envisage pas de construire des appartements en PPE (propriété par étage), mais plutôt de faire de la location. «La vocation de notre fond immobilier est de faire du rendement à long terme, pas des opérations spéculatives», note Jean-Paul Jeckelmann. Et sur le marché de la location, la demande porte

plutôt sur des appartements de taille moyenne (deux à quatre pièces) ainsi que sur des logements avec encadrement, notamment au vu de la proximité avec le home des Charmettes. Si le projet prévoit de construire essentiellement des logements, ses responsables envisagent la possibilité d'y implanter également un petit établissement public, à la fois pour les besoins des habitants du nouveau quartier que pour les usagers du cimetière et du centre funéraire. «Entre le restaurant du Vignoble à Peseux et le Clos-de-Serrières, on ne trouve pas d'autres cafés dans le secteur», remarque Jean-Paul Jeckelmann.

Un secteur stratégique

Bonhôte-Immobilier a associé les services concernés du canton et de la Ville de Neuchâtel à ses réflexions sur l'avenir de cette parcelle. Et des séances publiques ont déjà été organisées dans le quartier pour présenter le projet. Du côté des autorités, on relève que le secteur Beauregard est stratégique, selon le plan directeur



cantonal, comme pôle de gare et pôle de logement, en étant situé à moins de 500 m d'une gare et moins de 300 m d'un arrêt de bus.

L'accès au quartier se fera principalement par l'avenue Edouard-Dubois, qui sera tranquillisée et aménagée en zone 30. De plus, les liaisons piétonnes traversantes permettront d'améliorer le cheminement entre le vallon de Serrières et les forêts de Vauseyon et du Chanet.

Ouvert le 1er novembre, le concours d'architecture devrait aboutir à une vingtaine de projets qui seront présentés au printemps prochain à un jury composé de professionnels et de représentants de la banque, de la Ville et de l'Etat. Dans la foulée, un plan spécial devrait être établi avant de passer à la demande d'un permis de construire. Si tout se passe comme prévu, les travaux devraient se dérouler entre 2022 et 2024.



Le nouveau quartier Beauregard-Dessus, à Neuchâtel, pourrait accueillir 350 habitants. SP

L'HOMME DU JOUR

Bonhôte: Julien Staehli en hausse



DR

Julien Stähli prend la responsabilité de la «gestion discrétionnaire» au sein de la banque Bonhôte. Ce banquier de 43 ans, au bénéfice d'une expérience de 15 ans au sein de l'institution neuchâteloise, sera donc à la tête de l'équipe des analystes financiers. Son département comprend notamment «la mise en œuvre des solutions d'investissements destinées à la clientèle privée sous mandat de gestion, ainsi que la gestion et le développement des fonds de placement de la banque», indique Bonhôte dans un communiqué. **LOÉ**



Vidéos les plus vues

-  3921 (Episode 211/260 - Saison 2019)
Plus belle la vie
Hier, 12h14
-  585 (Episode 224/260 - Saison 2019)
Demain nous appartient
Hier, 11h43
-  1/8, Lausanne - NE Xamax (6-0): Lausanne corrige Xamax et passe en 1/4
Foot Suisse: Coupe de Suisse
Hier, 22h00
-  19h30
19h30
Hier, 19h30



Vidéos les plus récentes

-  586
Demain nous appartient
Aujourd'hui, 11h40
-  L'actualité en continu
RTS Info
Aujourd'hui, 11h35
-  La Coop vend des pives importées de Chine
120 secondes
Aujourd'hui, 11h29
-  7826 (Episode 142/250 - Saison 2019)
Les feux de l'amour
Aujourd'hui, 10h54

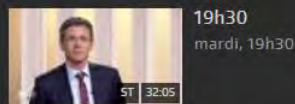
19h30, 22.10.2019, 19h30

Nouvelle ruée vers l'or chez les investisseurs

4796

A regarder plus tard Partager

Nouveaux épisodes



Page de l'émission

Le programme Impact est l'avenir de Bonhôte

BANQUE PRIVÉE. La stratégie de placements durables du neuchâtelois engendre un rendement social et financier.

SOPHIE MARENNE

Depuis le début de l'année, l'établissement de gestion de fortune et de gestion d'actifs communie vert. A travers des brochures, spots télévisés et publicités, Bonhôte fait la promotion de son nouveau programme intitulé Impact. «Si notre stratégie porte officiellement ce nom depuis le début de l'année, elle existe en fait depuis 2013», nuance Valentin Girard, responsable du programme Impact.

La vraie nouveauté cette année est un fonds de placement, disponible depuis cet été. Sur les près de 100 millions de francs d'actifs portés par la stratégie Bonhôte Impact, 35 ont été placés dans ce fonds éponyme. Généraliste, la banque s'appuie pour le compo-

ser de sa collaboration avec la société de conseil spécialisée dans les investissements durables Conser.

A terme, ce véhicule déjà disponible au Luxembourg devrait aussi débarquer sur les marchés de France et de Grande-Bretagne. Très universel, il séduit tout type d'investisseurs et de tout âge. «Du pur capitaliste à la recherche du gain, aux personnes sensibilisées qui veulent avoir un effet positif sur le monde avec leur portefeuille.»

Fondé en 1815, l'établissement helvétique s'est étendu en dehors de son siège de Neuchâtel dans les années 2000, ouvrant au fil des ans des succursales à Bienne, Genève, Berne et dernièrement Lausanne. Il emploie une centaine de collaborateurs. **PAGE 6**



Chaque mois, «PME Magazine» invite un expert bancaire à nous éclairer sur les tendances financières actuelles. Retrouvez l'ensemble des chroniques sur www.pme/invite

LA POLITIQUE FISCALE POURRAIT ELLE **FREINER LE DÉRÈGLEMENT CLIMATIQUE?**

Le climat est sans conteste devenu une préoccupation majeure des citoyens ces derniers mois, en particulier depuis le coup d'éclat médiatique de la Suédoise Greta Thunberg au Forum économique de Davos. Cela fait pourtant de nombreuses années que la protection de l'environnement et le dérèglement climatique occupent les discussions des parlementaires suisses.

Dans ce contexte, la fiscalité est depuis longtemps utilisée comme incitatif à une meilleure utilisation des énergies non renouvelables et à une consommation modérée des ressources naturelles. Deux axes se distinguent en la matière: celui de la perception et celui de l'encouragement.

TAXER POUR RÉDUIRE LA CONSOMMATION?

L'approche de la perception a initialement été celle de la législation suisse. Des impôts, redevances et taxes sont ainsi perçus, sur, notamment, les huiles minérales, les automobiles, le

trafic ferroviaire, le CO₂ ou l'élimination anticipée du verre et des piles.

En 2017, selon l'Office fédéral de la statistique, les recettes des impôts liés à l'environnement s'élevaient à 11,7 milliards de francs suisses. Néanmoins, seulement 10% de ce montant était directement affecté à l'environnement cette année-là, investissements par des propriétaires privés dans les technologies respectueuses de l'environnement, comme les installations photovoltaïques par exemple, ou des mesures visant à réduire les déperditions énergétiques des bâtiments font l'objet d'un traitement

11,7

milliards de francs

Les recettes des impôts liés à l'environnement en 2017, selon l'OFS.

contribuant toutefois indirectement à la cause environnementale.

De ce fait, et à l'inverse, une solution d'encouragement à la modification des comportements par la défiscalisation de certains frais et leur subvention est une voie supplémentaire afin de lutter contre

le dérèglement climatique.

Dans cette optique, les frais de fiscalité particulière qui diffèrent toutefois si l'immeuble est existant ou nouvellement construit ou agrandi.

Les investissements sur des immeubles existants sont considérés à titre exceptionnel comme des frais d'entretien d'immeuble déductibles du revenu. Par contre, l'installation de panneaux solaires lors de la construction sera, par exemple, considérée comme des coûts liés à cette dernière non déductibles du revenu.

«LA POLITIQUE DES TAXES ARRIVE PEUT-ÊTRE À SES LIMITES.»

10%

seulement

des recettes fiscales liées à l'environnement y sont directement affectées.

Ces frais seront néanmoins déductibles du gain immobilier au moment de la vente.



INVESTISSEMENT DÉDUCTIBLE DU REVENU OU DU GAIN IMMOBILIER?

Le traitement fiscal des aides financières encourageant les investissements écoresponsables suit la même logique.

Celles octroyées pour des investissements dans des immeubles existants seront imposées comme revenu de la fortune immobilière, les dépenses restant déductibles. A l'inverse, celles concernant les nouvelles constructions ne seront pas imposées comme revenu, mais ajoutées au gain immobilier imposable en cas de vente future.

Compte tenu de la différence significative de traitement fiscal, la distinction entre un immeuble neuf ou existant est ainsi centrale. La pratique des cantons en la matière n'est cependant pas uniforme. Si la plupart des cantons considèrent que les investissements effectués durant les cinq ans qui suivent la construction de l'immeuble ne sont pas déductibles, le canton de Neuchâtel se distingue par leur déductibilité dès la troisième année.

En définitive, la politique des taxes arrive peut-être à ses limites et encourager les propriétaires à entreprendre des investissements durables paraît une solution complémentaire efficace pour participer à l'effort commun de préservation de notre planète. ●

L'INVITÉE FINANCES



Mélanie Erb-Zimet

Experte fiscale diplômée
chez Bonhôte Services

Carla Del Ponte, une show woman en quête de justice

3 décembre 2016

[Twitter](#) [J'aime 10](#) [Partager](#) [G+](#) [in Share](#)



Carla Del Ponte, une show woman en quête de justice

Ancienne procureure de la Confédération et des Tribunaux internationaux pour le Rwanda et l'ex-Yougoslavie, Carla Del Ponte était l'invitée du Forum romand organisé hier soir par la Banque Bonhôte au Théâtre du Passage de Neuchâtel. Une vie au service de la justice, qui l'a amenée à côtoyer les pires atrocités et criminels, sans jamais perdre sa volonté et son style presque légendaire.

Bonhôte est de retour dans son bâtiment historique

5 octobre 2018

[Tweeter](#) [J'aime 2](#) [Partager](#) [G+](#) [in Share](#)



Bonhôte est de retour dans son bâtiment historique

Tapis rouge et champagne! Il fallait bien ça pour célébrer le retour de la banque privée Bonhôte dans son bâtiment du 1 de la rue Pury à Neuchâtel, là où elle siégeait entre 1929 et 1999. L'inauguration était organisée hier, en fin d'après-midi. Ces locaux entièrement rénovés abritent désormais « Bonhôte Services », une filiale du groupe spécialisée dans le conseil fiscal et juridique.



La banque privée neuchâteloise Bonhôte acquiert FidFund

FONDS DE PLACEMENT. Elle se renforce dans la gestion de fonds immobiliers et sera plus présente sur l'Arc lémanique.

CHRISTIAN AFFOLTER

La banque Bonhôte acquiert avec FidFund la société de direction de son fonds Bonhôte-Immobilier depuis son lancement en 2006. Devenu spécialiste de fonds immobiliers après avoir eu des mandats de gestion pour des fonds de placements de plusieurs classes d'actifs différentes, tout comme des fonds de gestion alternative, les fonds sous gestion de l'entreprise nyonnaise se montent actuellement à 3,5 milliards de francs. La banque Bonhôte souligne ainsi sa volonté de compter parmi les acteurs de référence dans l'immobilier suisse. FidFund lui permet d'avoir une présence nettement plus verticale que jusqu'à présent, où son activité s'était focalisée sur la sélection d'objets pour le portefeuille de rendement. Entretien avec le CEO du groupe Yves de Montmollin.

Pourquoi avez-vous voulu acquérir FidFund?

Il s'agit de jouer un rôle de pivot à travers la totalité de la gestion immobilière titrisée. Dans le cadre du fonds Bonhôte Immobilier, jusqu'à présent, nous ne nous étions occupés que des décisions

d'investissement. L'acquisition de FidFund nous permet d'y ajouter la gestion et nous place au centre d'un cluster romand, voire suisse, dans le domaine de la titrisation immobilière, avec



YVES DE MONTMOLLIN. Le CEO du groupe Bonhôte détaille la double finalité de l'opération.

des montants sous gestion relativement importants.

Quels sont les avantages pour les autres clients de FidFund?

Nous avons voulu assurer un actionnariat entièrement suisse et fort derrière la société qui, in fine, détient les immeubles en direct. Cela va renforcer la sécurité, ainsi que notre crédibilité.

Votre insistance sur l'actionnariat suisse fait penser à la Lex Koller, dans le domaine immobilier.

Il est évident que de ce point de vue, nous sommes absolument sûrs, ce qui représente un avantage fondamental dans ce domaine. Cela ne nous a pas échappé et fait en effet partie des aspects clés.

La direction de fonds restera-t-elle focalisée sur l'immobilier?

Cela est le cas depuis bien longtemps déjà, et cela le restera. Nous parlons de fonds immobiliers.

Nous travaillons, entre autres, avec Caceis aussi pour fonctionner en tant que banque dépositaire. L'objectif est de gagner en crédibilité, et aussi en poids.

Cela passe-t-il aussi par des titrisations de parts en immobilier détenues jusqu'ici en direct par les caisses de pension?

A l'époque du lancement du fonds Bonhôte-Immobilier, nous l'avions constaté. Plusieurs caisses de pension avaient alors fait ce choix. Mais dans la situation actuelle avec les taux bas, je vois mal des caisses faire ce choix. De notre côté également, les rendements acceptables pour les caisses de pension sont souvent bien inférieurs aux critères appliqués pour le fonds Bonhôte-Immobilier.

Aimeriez-vous obtenir plus de mandats de direction pour des fonds immobiliers?

Nous gérons actuellement en direct trois fonds, avec environ deux milliards sous gestion. Mais FidFund s'occupe encore de l'administration d'autres fonds. Nous pourrions être très tentés d'administrer d'autres fonds, et notre objectif est d'en augmenter le nombre. Mais ce n'est pas une opération si simple que ça.

Y a-t-il d'autres motifs pour l'acquisition de FidFund?

Depuis un certain temps déjà, nous cherchons à nous renforcer dans le domaine de la direction



et administration de fonds, mais également au niveau des implantations physiques au canton de Vaud. Nous, en tant que banque, cherchons à nous rapprocher de nos clients, en particulier dans le bassin lémanique, qui représente à nos yeux une région de développement très importante. La banque Bonhôte veut couvrir tout le territoire romand, jusqu'au Mittelland. Cette stratégie nous a permis de réaliser une croissance de 40% au cours des quatre dernières années. ■



«Grösse allein entscheidet nicht»

Kaum Sparpotenzial:
CEO Yves de Montmollin
hält nicht viel von
Auslagerungen der
Backoffice-Dienst-
leistungen.

Die älteste und einzige noch existierende Neuenburger Privatbank
Banque Bonhôte ist auf Wachstumskurs. Die Devise von CEO
Yves de Montmollin lautet: Erfolg hat, wer jung und neugierig bleibt.

Interview: John Wicks



Als eine der ältesten Banken der Schweiz hat Banque Bonhôte plötzlich einen viel höheren Gang eingelegt. Im Laufe von 2016 ist das verwaltete Vermögen um 11,8 Prozent auf fast vier Milliarden Franken angestiegen. Wie haben Sie das geschafft?

Yves de Montmolin: Die Bank ist 2015 zweihundert Jahre alt geworden. Da haben wir einen Blick in die Vergangenheit geworfen und uns gefragt, wie es weitergehen soll. Wir haben uns dafür entschieden, nebst der Pflege bestehender Kundenbeziehungen neue, auch jüngere Kundenkreise anzusprechen und unser Angebot auszubauen. Wir haben festgestellt, dass viele Kunden anderer Institute unzufrieden waren und eine bessere persönliche Betreuung gesucht haben. Ausserdem hat die lange Geschichte der Bank geholfen, ihren Ruf zu festigen.

Es wird oft behauptet, kleinere Banken hätten keine Zukunft mehr. War die fehlende Grösse mitentscheidend bei Ihren Plänen?

Wir sind keine kleine, sondern eine mittelgrosse Bank. Die Behauptung, im Bankenwesen entscheide allein die Grösse, halte ich für eine Dummheit. Für 2016 haben wir eine Kernkapitalquote von immerhin 23,3 Prozent ausgewiesen, bei einer kurzfristigen Liquiditätsratio Ende Jahr von nicht weniger als 527 Prozent. Dies, obwohl sicher keine Marktanteile zu vergeben waren. Mittlerweile haben wir das verwaltete Vermögen auf immerhin fast vier Milliarden Franken gesteigert, und 2017 betrug der Neugeldzufluss zirka 12 Prozent.

Neuenburg zählt nicht zu den grossen Finanzplätzen. Inwiefern ist Banque Bonhôte mehr als eine lokale Grösse?

Als älteste und einzige noch existierende Neuenburger Privatbank waren wir lange kaum mehr als eine Lo-

kalgrösse mit nur ein paar Mitarbeitern. In den letzten Jahren kamen immer mehr Kunden aus anderen Landesteilen zu uns nach Neuenburg. Gleichzeitig hat die Bank nebst dem Hauptsitz neue Standorte gesucht. Wir haben erst in Biel, später in Bern und Genf Niederlassungen eröffnet. Im vergangenen Jahr ist eine Niederlassung in Lausanne hinzugekommen, die vornehmlich unsere Kunden im Raum Genfersee betreut.

Peilen Sie auch Zürich an?

Es besteht die Möglichkeit, dort ein Team zu schaffen. Wir haben bereits eine aktive Person in Zürich, nämlich Gérard Lenz, als Leiter Bonhôte Fund Solutions für die Deutschschweiz.

Könnten Sie sich vorstellen, den Hauptsitz zu verlegen?

Im Gegenteil. Wir bauen ja auch in Neuenburg aus.

Wo befindet sich das Backoffice?

In der Bank. So billig, wie viele meinen, ist die Auslagerung nämlich gar nicht.

Inwiefern brauchen Sie fremdes Geld, um Ihre Pläne zu verwirklichen?

Wir brauchen sicher kein Fremdgeld. Das Kapital liegt zu über 70 Prozent bei unserem Präsidenten, Jean Berthoud, bei der Direktion und bei der Belegschaft. Der Rest entfällt auf externe Aktionäre, die der Direktion alle bekannt sind.

Wo sind Ihre Kunden beheimatet?

Rund 85 Prozent sind Schweizer, vornehmlich mit Sitz in der Romandie und zunehmend auch im Mittelland. Trotz Grenznahe hatten wir kaum Kunden in Frankreich und somit keine regulatorischen Probleme.

Wie gestaltet sich Ihr Angebot im Segment Privatkundengeschäft?

Nebst der klassischen Vermögensver-

waltung, auch im Mandatsverhältnis, bietet die Gruppengesellschaft Bonhôte Services eine Reihe flankierender Dienstleistungen an. Dazu zählen Steuer- und Rechtsberatung, Trusts und Accounting-Dienste.

Bei Ihrer Anlagestrategie legen Sie Wert auf Nachhaltigkeit und auf Sozialverträglichkeit. Inwiefern?

Historisch durch die Einhaltung einer Negativliste. So wurde beispielsweise nicht in Tabak, Waffen und heute Spielkasinos investiert. Heute bieten wir dank der Zusammenarbeit mit Spezialisten für nachhaltiges Management ISR-Mandate sowohl für Institutionelle als auch für Privatkunden. Darüber hinaus sind wir Gründungsmitglieder von Geneva Sustainable Finance und von Swiss Sustainable Finance.

Wie hat sich das Angebot in anderen Bereichen entwickelt?

Der 2006 ins Leben gerufene Fonds Bonhôte-Immobilier mit den kantonalen Schwerpunkten Neuenburg und Waadt, künftig auch Freiburg und Wallis, hat zurzeit einen Bestand von rund 950 Millionen Franken. Dieser dürfte bald auf eine Milliarde Franken ansteigen. Die 2016 gegründete Plattform Bonhôte Fund Solutions bietet in erster Linie Dienstleistungen für institutionelle Kunden wie Pensionskassen, Family Offices und unabhängige Vermögensverwalter. Seit Oktober steht sie mit Bordier FinLab in Genf und einer Gruppe institutioneller Investoren in einer Kooperation mit der US-Firma DoubleLine Capital bei der Entwicklung zweier Luxemburger Fonds im Bereich Capital Acceleration.

Wie geht es mit Banque Bonhôte weiter?

Wir wollen Schritt für Schritt weiter wachsen. Der Erfolg liegt darin, jung und neugierig zu bleiben. ●



ZUR PERSON

Yves de Montmollin ist Inhaber eines Lizentiats der Universität St. Gallen in Wirtschafts-, Recht- und Sozialwissenschaften und eines Diploms des Genfer Institut de Formation de Gestionnaire de Patrimoine. Vor seiner Bankenkarriere ging er nach Bundesbern und diente erst im Departement von Bundespräsident Kaspar Villiger in dessen Präsidialjahr und anschliessend als Mitarbeiter im Stab von Bundesrat Adolf Ogi. Seine Bankenkarriere begann als Vermögensverwalter bei der Banque Privée Edmond Rothschild in Genf. Im Jahr 2004 trat de Montmollin der Banque Bonhôte & Cie bei. Zehn Jahre später wurde er CEO der Neuenburger Bank. (jw)



Suisse: L'employeur peut lire les emails privés?

Emission: Le journal 19h30



Au micro: Cyril Landranchi (Bonhôte), Nicolas Capt (avocat) et Grégoire Tavernier (Office du personnel de l'Etat GE).



PASCAL GEISSMANN



FONCTION
Gestionnaire
senior
ENTREPRISE
Bonhôte

Basée à Neuchâtel, la banque Bonhôte a recruté Pascal Geissmann, 55 ans, au bénéfice d'une longue expérience dans le trading et la banque privée, en tant que gestionnaire senior au sein de sa succursale de Genève.



Claude Suter

Responsable gérants indépendants Banque Bonhôte



PIERRE-FRANÇOIS DONZÉ
ANALYSTE, BANQUE BONHÔTE

RTS INFO

LE **1930**



La place financière helvétique était en Chine récemment pour vanter ses atouts «**Début d'une grande histoire**»



Jean Berthoud: «Ici, nous avons beaucoup d'idées, là-bas, ils les expérimentent.» DR

LA LIBERTÉ

La Liberté
1705 Fribourg
026/ 426 44 11
www.laliberte.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebdo.
Tirage: 39'709
Parution: 6x/semaine



Page: 7
Surface: 63'880 mm²



Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027

Référence: 65066919
Coupure Page: 2/3

« PROPOS RECUEILLIS PAR RACHEL RICHTERICH

Banques Le programme était dense. La semaine dernière, une délégation de représentants des milieux financiers helvétiques accompagnait le conseiller fédéral en charge des Finances, Ueli Maurer, en Chine, à Hong Kong et Singapour pour une vaste opération de séduction, destinée à promouvoir la place suisse. Jean Berthoud, membre du conseil de l'Association suisse des banquiers (ASB) était du voyage. Le quinquagénaire, qui préside la banque privée Bonhôte à Neuchâtel, après l'avoir dirigée pendant plus de 20 ans, revient sur les enjeux et les points forts de la visite.

Vous faisiez partie de la délégation qui a accompagné le chef du Département fédéral des finances, Ueli Maurer, en Asie. Quel bilan tirez-vous du voyage?

Jean Berthoud: J'ai d'abord été épaté de constater à quel point la Suisse jouit d'une excellente image. Sur tous les plans, que ce soit pour sa stabilité, son sérieux et la beauté de ses paysages. Et ravi d'entendre un réel discours d'ouverture de la part des autorités, de constater qu'ils veulent développer des relations avec les institutions suisses. Nous avons vraiment pu aborder tous les sujets, poser toutes les questions à des interlocuteurs auxquels nous n'aurions jamais eu accès sans l'intermédiaire de Monsieur Maurer. Je pense par exemple au gouverneur de la Banque populaire de Chine (PBOC): vous imaginez combien c'est extraordinaire pour un banquier de pouvoir poser toutes les questions à celui qui préside la banque centrale de la deuxième puissance économique mondiale?!

Parmi ces questions, figure l'accès au marché chinois, en particulier la volonté de pouvoir fournir des prestations de gestion de fortune depuis la Suisse. Avec quelles promesses rentrez-vous de ce voyage?

En entreprenant la visite nous souhaitons en effet savoir où en est la Chine quant à son ouverture à nos services. Et sur ce point, le discours est très positif. Dans leurs déclarations, tout du moins, les autorités chinoises voient leur avenir

dans l'intégration toujours accrue, notamment en matière financière, à l'économie mondiale. Il y a un souhait exprimé de leur part de pouvoir permettre à leurs citoyens d'investir dans des produits de gestion de fortune occidentaux

diversifiés. Ce serait une aubaine pour la place financière helvétique qui jouit d'une excellente réputation dans un pays où la création de richesse est exponentielle – où chaque jour il y a un nouveau milliardaire, nous a-t-on dit.

Vous vous êtes aussi rendu à Hong Kong et Singapour, deux grandes places financières concurrentes. Avec quelles interrogations?

Il était notamment question pour nous de voir où ces deux places en étaient dans la mise en œuvre de l'échange automatique de renseignements. Cette norme de l'OCDE, qui sera effective au 1^{er} janvier 2018 en Suisse, est censée réglementer les activités de tous les acteurs selon un même standard, de fixer les mêmes règles du jeu pour tous. Mais force est de constater que la mise en œuvre n'est pas partout aussi avancée qu'elle devrait l'être.

Et comment percevez-vous l'implantation de nouvelles banques chinoises en Suisse?

Après la China Construction Bank (CCB), bientôt l'Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) Ueli Maurer a rencontré les dirigeants de deux autres banques chinoises susceptibles de s'y installer. Dans ce contexte d'internationalisation de l'économie chinoise, il est important pour la Suisse de pos-

séder un hub, une plateforme d'échange du renminbi. D'autant plus que le Fonds monétaire international (FMI) a inclus la monnaie chinoise dans son panier de devises de référence, ce qui lui confère une reconnaissance mondiale. Même si,

pour le moment, la demande n'est pas énorme, elle est appelée à augmenter avec le temps.

Peut-être des fintechs chinoises?

C'est l'autre point fort de la visite. En nous rendant de Pékin à Shanghai, la capitale financière de la Chine, nous avons visité Alibaba. Le colosse du commerce en ligne gère une plateforme baptisée Alipay, qui offre à ses utilisateurs plusieurs dizaines de millions une nuée de services financiers, y compris de trading, et même pour de petits montants. Sans compte bancaire, ils peuvent effectuer ces transactions en direct, sur leur smartphone. Avec

nos services d'e-banking, nous n'en sommes pas là. La Chine mais aussi Hong Kong ou Singapour sont beaucoup plus avancés dans le domaine des fintechs que nous ne le sommes en Europe. Nous avons beaucoup à apprendre. Ici, nous avons beaucoup d'idées, là-bas ils les expérimentent, ils les vivent, elles font partie de leur quotidien. Raison pour laquelle je souhaite mettre en relation le Service de la promotion économique du canton de Neuchâtel avec un centre de fintechs que j'ai visité à Singapour.

Comment voyez-vous l'avenir de la place financière helvétique en Asie?

En Chine, il y a encore beaucoup à faire, nous ne sommes qu'au début d'une grande histoire. C'est merveilleux pour



La Liberté
1705 Fribourg
026/ 426 44 11
www.laliberte.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 39'709
Parution: 6x/semaine



Page: 7
Surface: 63'880 mm²



Ordre: 1081579
N° de thème: 220.027
Référence: 65066919
Coupure Page: 3/3

un banquier suisse d'apprendre que les habitants du pays le plus peuplé du monde rêvent d'avoir leur argent en Suisse. Mais pour cela, il faut les mêmes règles du jeu pour les places concurrentes, notamment asiatiques. »



Anniversaire de Bonhôte Immobilier

Dix ans d'existence et bientôt milliardaire

Le fonds de placement Bonhôte Immobilier est un des plus jeunes de Suisse, mais il progresse à pas de géant. Il est présent dans l'ensemble des cantons romands et vise le milliard d'investissements à l'horizon 2018.

Etienne Oppliger

Le fonds de placements neuchâtelois Bonhôte Immobilier a été créé en 2006. Dans son domaine, il est donc l'un des plus jeunes, mais certes pas le moins dynamique. A 10 ans à peine sonnés, la valeur de son parc immobilier s'élève déjà à près de 900 millions de francs. Et il n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. Il vise le milliard à l'horizon 2018.

Sociétaires fidèles

Lors d'un cocktail organisé dans l'Espace Gilbert Facchinetti, au stade de la Maladière de Neuchâtel – clin d'œil à l'appui que la banque Bonhôte apporte aux jeunes espoirs du sport -, le directeur des investissements, Jean-Paul Jeckelmann, n'a pas caché sa satisfaction devant la croissance du fonds de placement. «En fait, ce furent dix ans d'aventure», précise-t-il d'emblée. Et de citer les principaux jalons qui ont marqué cette décennie. Parmi eux, il y eut, bien sûr, les débuts en 2006 avec une souscription de parts qui dépassa toutes les attentes des créateurs du fonds. Ils prévoyaient entre 100 et 150 millions, pas moins de 400 millions de francs furent proposés

par les souscripteurs. La barre fut finalement fixée à 300 millions. Puis la reprise d'un autre fonds, le DREF, en 2010, permit à Bonhôte Immobilier de renforcer sa présence sur l'Arc lémanique pour un montant de 200 millions de francs. En 2014, autre événement remarquable et opération assez rare dans le milieu: un échange avec l'UBS d'immeubles à Lausanne et à Genève d'une part, à Neuchâtel de l'autre, une opération équilibrée au franc près. Et l'an dernier, une nouvelle augmentation de capital de 62,8 millions, destinée à financer l'expansion du groupe, fut réalisée, à laquelle participèrent plus de 80% des porteurs de part. Une belle preuve de fidélité et de confiance dans l'avenir du fonds.

Dans toute la Suisse romande

L'augmentation de capital a permis de faire l'acquisition de nouveaux objets, pour un montant global de quelque 60 millions. Conformément à la stratégie générale du fonds, les investissements sont concentrés en Suisse romande, dans des zones géographiques connaissant un développement favorable,

le long des lacs et des grands axes routiers et ferroviaires. Citons, par exemple, plus de 14 millions investis au Landeron, dans deux des six bâtiments qui composent un nouvel ensemble, à une centaine de mètres du lac de Biemme, soit 24 appartements et une surface de vente louée par un grand distributeur du commerce de détail. Par ailleurs, 34,3 millions de francs seront investis à Morges, dans les trois années à venir, dans un nouveau projet à usage mixte représentant 35 logements et environ 2000 mètres carrés de surfaces administratives et commerciales. Le déploiement du fonds dans l'ensemble des cantons romands est à l'heure actuelle le suivant: Vaud représente 42,89% des investissements, Genève 35,61%, Neuchâtel 15,93%, Fribourg 2,47%, le Valais 1,76% et le Jura 1,34%.

La plus récente des acquisitions n'est pas la moins importante, puisqu'il s'agit d'un bien situé sur un site unique, à l'ouest de la ville de Neuchâtel, et qui présente un fort potentiel de constructibilité suite au regroupement de 7 parcelles. Le terrain présente une surface de 17 500 mètres carrés, partiellement construite. Selon la

Tout l'Emploi

Tout l'Immobilier / Tout l'emploi
1227 Carouge GE
022/ 307 02 27
www.toutimmo.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 168'818
Parution: 50x/année



N° de thème: 220.027
N° d'abonnement: 1081579
Page: 4
Surface: 68'491 mm²



► **Jean-Paul Jeckelmann,**
directeur des investissements
de Bonhôte Immobilier

direction du fonds, il s'agit d'un des derniers terrains de qualité dans le quartier, voire même au niveau de la commune, «une opportunité rare dans la région».

Et dans dix ans?

Mais Bonhôte Immobilier ne voit pas seulement l'avenir en chiffres «bétonnés» et en statis-

tiques financières. A l'occasion du jubilé, Jean-Paul Jeckelmann s'est livré à une projection de l'influence de l'environnement culturel et social sur la construction d'immeubles et l'immobilier lui-même. Il voit cet environnement marqué progressivement par un nouvel état d'esprit du public, en particulier dans le domaine écologique, qui se traduira notamment par une élimination des produits chimiques et une limitation de la consommation d'énergie à un niveau optimal. Concrètement, ce phénomène se traduira par le développement de nouvelles enveloppes des bâtiments et le recours intensif aux panneaux photovoltaïques. La robotique entre progressivement dans l'industrie du bâtiment, entraînant de nouvelles techniques de construction qui vont bouleverser l'industrie du

secteur; entre autres modifications, l'édification d'un immeuble sera beaucoup plus rapide qu'aujourd'hui.

Autre facteur qui va modifier profondément les habitudes liées au logement et l'urbanisation: la mobilité. L'évolution vers la voiture autonome est inéluctable, souligne Jean-Paul Jeckelmann, mais si l'on songe qu'il y a à l'heure actuelle un bon milliard de voitures qui roulent dans le monde, ce n'est pas un tsunami qui menace les habitudes des automobilistes. Et finalement, le changement des modes de consommation du public va lui aussi se poursuivre au cours de la prochaine décennie, ce qui oblige les principaux acteurs du marché immobilier un effort de prospection et à une souplesse constants. ■



► **Quelle est l'influence de l'environnement culturel et social sur la construction d'immeubles et l'immobilier?**

Tout l'Emploi

Tout l'Immobilier / Tout l'emploi
1227 Carouge GE
022/ 307 02 27
www.toutimmo.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 168'818
Parution: 50x/année



N° de thème: 220.027
N° d'abonnement: 1081579
Page: 4
Surface: 68'491 mm²

Deux cents ans et toujours l'esprit familial

Si le fonds Bonhôte Immobilier n'a «que» dix ans d'âge, la banque neuchâtoise Bonhôte a fêté, elle, son deux-centième anniversaire. C'est la famille Bonhôte qui lui a donné son nom, lors de son acquisition en 1895. En 1992, son capital a été repris par Jean Berthoud, avec l'aide de quelques proches. Le bénéfice net de la banque s'est élevé, l'an dernier, à 6,338 millions de francs, un montant en forte croissance et auquel l'ensemble des métiers de l'établissement (gestion privée, gestion institutionnelle et gérants indépendants) ont contribué. L'exercice 2016 sera marqué par l'ouverture d'une nouvelle succursale à Lausanne qui, avec celle de Genève, renforce la présence de l'établissement neuchâtois sur l'Arc lémanique. Il dispose également de succursales à Bienne et à Berne.



Axel Springer Schweiz AG
8021 Zürich
043/ 444 59 02
www.schweizerbank.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 4'627
Parution: mensuelle

N° de thème: 220.027
N° d'abonnement: 1081579
Page: 58
Surface: 53'588 mm²



YVES DE MONTMOLLIN
Seit 12 Jahren bei der Banque Bonhôte, seit zwei Jahren deren CEO

«Man ist, was man tut!»

Was war Ihr Kindheitstraum?

Ich wollte eine Reise rund um die ganze Welt unternehmen, weil mich der entsprechende Roman von Jules Verne ausserordentlich faszinierte.

Was bedeutet für Sie Erfolg?

Den Erfolg und den Dank einer gelungenen Realisierung an diejenigen zu verteilen, welche dazu aktiv beigetragen haben.

Was ist für Sie Glück ?

Nach harter Arbeit das Gefühl zu haben, dass sich die Verwirklichung des Glücks ganz natürlich ergibt.

Was gefällt Ihnen besonders an der Finanzbranche?

Vor allem die globalen Zusammenhänge zu verstehen, welche die Welt bewegen.

Wo würden Sie am liebsten ein Sabbatical-Jahr verbringen?

Ich würde gerne den Fernen Osten ein Jahr lang bereisen, denn es ist eine Region, welche unser Leben bereits jetzt bewegt und wahrscheinlich dasjenige unserer Kinder noch tiefgreifender verändern wird.

Womit verbringen Sie am liebsten Ihre Freizeit ?

Wenn möglich bin ich mit meiner Familie an einem See, wo man Wasserski fahren kann.

Wohin führt uns Ihr Reisetipp?

Ich schätze zwar die grossen Weltstädte wie London oder New York sehr, insbesondere für die kulturelle

Vielfalt. Ich lade Sie jedoch ein, den Südwesten Frankreichs zu besuchen, eine Region mit reicher Geschichte, feiner und grosszügiger Küche und sehr gastfreundlichen Bewohnern.

Welche fremde Kultur fasziniert Sie am meisten?

Ich bin mir zwar nicht sicher, ob «fasziniert» der treffende Ausdruck ist, aber die chinesische Kultur ist diejenige, welche ich am liebsten vertieft entdecken würde.

Welches Küchenrezept entspricht Ihnen am meisten?

Ein Rehrücken, einfach auf Holzkohle zubereitet, im Jura, inmitten der Natur.

Was ist Ihr liebster Gegenstand?

Ganz klar, mein alter «Boesch», ein klassisches Wasserski-Boot aus Acajou-Holz, in Zürich hergestellt, mit welchem ich sogar manchmal ins Geschäft fahre.

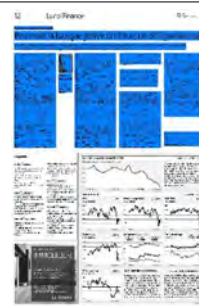
Mögen Sie es gerne schnell oder gemütlich?

Ich langweilige mich rasch, wenn die Dinge zu ruhig verlaufen - wahrscheinlich ist dies der Grund, weshalb ich gelegentlich Post mit «Erinnerungsschreiben» des Strassenverkehrsamtes erhalte...

Was ist Ihr Lieblingswort?

Ich habe kein richtiges Lieblingswort, aber einen Liebingsatz aus fünf Wörtern – und einem Ausrufezeichen: «Man ist, was man tut!»

Interview: Patrick Herger



Un œil sur la place financière

Percevoir la banque privée du futur, un défi passionnant

Désintermédiation, numérisation, instantanéité, voilà les réalités qui mettent actuellement l'ensemble de notre branche au défi, et les banquiers privés suisses en particulier. Mais, concrètement, qu'en est-il exactement?

La désintermédiation, soit la réduction ou la suppression des intermédiaires dans un circuit de distribution par le biais d'Internet, ne constitue pas en soi un phénomène nouveau. Il y a vingt ans déjà, Amazon bouleversait le marché du livre. Quelques années plus tard, Apple mettait notamment à mal l'industrie du disque en lançant son service iTunes Store, devenu depuis la première plateforme de vente de musique numérique au monde. Plus récemment, il suffit d'observer le développement spectaculaire des services de taxi Uber ou l'envolée du système de location d'appartements Airbnb pour se convaincre que la révolution numérique est définitivement en marche.

Du côté financier, de nombreuses initiatives interpellent les banques. Qu'il s'agisse de la finance participative – le «crowdfunding» et le «crowdlending» notamment –, des nombreuses Fintechs, ces start-up financières qui voient le jour un peu partout, ou plus simplement de l'intérêt croissant des géants de l'internet (Google, Facebook, par exemple) pour le secteur financier. Il est dès lors utile de se demander comment ce dernier peut ou, plutôt, doit réagir. Et s'il est vrai que les banques commerciales sont confrontées directement à ces nouveaux concurrents, qu'en est-il des banques privées qui gèrent une grande partie de la fortune mondiale et dont l'impact sur l'économie suisse n'est plus à démontrer?

Percevoir ce que sera la «banque privée du futur» et préparer ce secteur à affronter l'avenir est donc le défi passionnant qui s'offre à nous.

Car notre industrie devra assurément faire face à des changements en profondeur. L'impulsion des nouvelles technologies de communication, qui conjuguent instantanéité, volu-



Yves de Montmollin

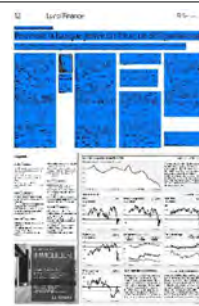
Directeur général de la banque Bonhôte

mes quasi illimités d'informations et interactivité, bouscule les modèles d'affaires des banquiers privés.

La principale tâche d'une banque privée sera toujours de préserver et de faire fructifier le capital de ses clients, et de les accompagner dans leurs décisions d'investissement. Pour ce faire, elle devra maîtriser les nouvelles technologies, retenir les informations pertinentes et mettre à profit son expertise pour conseiller au mieux ses clients.

Il est certain que la relation entre le client et sa banque est appelée à se modifier considérablement. L'usage des smartphones explose, les fréquentations de nos sites, via les téléphones portables, progressent à tel point qu'ils se doivent désormais d'être «mobile first»! L'analyse de toutes ces données nous permettra d'obtenir un grand nombre d'informations en temps réel, utiles pour la gestion des avoirs de nos clients. Pour se faire conseiller dans ses décisions, le client pourra contacter en permanence son gestionnaire. Le dialogue avec ce dernier devrait, d'ailleurs, considérablement s'intensifier. La tendance est déjà bien affirmée. Une enquête anglo-saxonne montre, par exemple, que 78% des clients souhaitent désormais avoir des conversations avec leur gestionnaire de fortune par le biais de vidéoconférences, de Skype ou de FaceTime.

Grâce aux informations qui ne cessent de s'accumuler dans ce que l'on appelle le Big Data et à la puissance de calcul phénoménale qui permet d'interpréter ces données, le client se verra proposer des produits financiers taillés sur mesure. Les traces qu'il aura laissées sur la Toile permettront de composer son portefeuille d'actifs en fonction de ses habitudes de consommation et de ses préférences. Des algorithmes le font d'ailleurs déjà. Le



client recevra sur ses supports mobiles toutes les informations qui l'intéressent, au risque toutefois qu'il s'enferme progressivement dans ses goûts et ses habitudes. C'est l'inconvénient de l'effet «cookies».

Grâce aux informations qui ne cessent de s'accumuler dans ce que l'on appelle le Big Data, le client se verra proposer des produits financiers sur mesure

Les réseaux sociaux permettront aux banques de mieux cibler leurs clients et leurs attentes. Aucune entreprise ne saurait rester à l'écart de cette source d'information. Mark Zuckerberg n'a-t-il pas récemment annoncé qu'un milliard de personnes – soit un humain sur sept – s'étaient connectées dans la même journée sur Facebook? Ces chiffres sont d'autant plus intéressants quand on sait que 62% des utilisateurs du premier réseau social du monde ont entre 50 et 64 ans, et qu'ils représentent le public cible du private banking. Les autres médias sociaux poursuivent également leur développement à l'image de LinkedIn, Instagram et Twitter, et la tendance est aux réseaux sociaux dédiés à une thématique précise comme la photographie, la politique ou l'art contemporain. Toujours selon cette enquête anglo-saxonne, 60% des gestionnaires interrogés reconnaissent avoir trouvé un nouveau client sur LinkedIn.

Il faut désormais l'admettre, nous n'avons jamais autant «liké» et partagé de l'information qu'aujourd'hui, une tendance que les ban-

quiers privés se doivent de suivre. Cela peut sembler antinomique de les retrouver ainsi sur les réseaux sociaux, eux qui cultivaient il y a encore peu de temps le principe du «pour vivre heureux, vivons cachés...». Cependant, la confiance et la sécurité sont essentielles dans une relation bancaire, et c'est là, dans la manière dont elle offrira à l'avenir ses services de gestion de fortune, que la Suisse a une vraie carte à jouer.

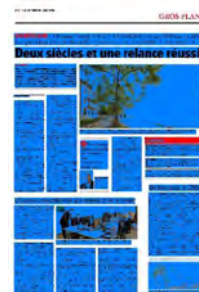
L'un des principaux défis sera de s'assurer que la protection des données est garantie et que la sphère privée est protégée. Là aussi, l'évolution de la technologie offre déjà de nouvelles fonctionnalités, telles que la signature numérique ou la reconnaissance faciale ou vocale. Le rôle de la banque privée sera toujours de mettre son expérience de protection de la vie privée au service du client et de s'en porter garante.

En conclusion, dans cet environnement technologique, d'immédiateté, d'informations pléthoriques, la banque privée a, plus que jamais, un rôle à jouer. La valeur ajoutée qui a fait sa réputation et son succès, soit le conseil, la proximité et la confiance, sera plus importante que jamais.

>> Sur Internet

Retrouvez sur notre site de nouvelles contributions d'invités extérieurs, ainsi que l'ensemble des articles écrits dans cette page par des invités

www.letemps.ch/forum_eco



Hauptausgabe

 L'Express/Feuille d'avis de Neuchâtel
 2001 Neuchâtel
 032/ 723 53 01
 www.lexpress.ch

 Genre de média: Médias imprimés
 Type de média: Presse journ./hebd.
 Tirage: 18'431
 Parution: 6x/semaine

 N° de thème: 220.027
 N° d'abonnement: 1081579
 Page: 5
 Surface: 95'153 mm²

ANNIVERSAIRE La Banque Bonhôte & Cie, à Neuchâtel, fête ses 200 ans en 2015. Son président Jean Berthoud l'a reprise avec succès en 1992. Il s'en souvient.

Deux siècles et une relance réussie



La Banque Bonhôte a acquis en 1999 l'immeuble qu'elle occupe toujours au quai Ostervald. Construit en 1838, il accueillait depuis 1978 une succursale neuchâteloise de la Banque nationale suisse, et auparavant la direction de La Neuchâteloise assurances. SP

LE CONTEXTE

Une poignée de marques horlogères, quelques maisons vigneronnes ou le journal que vous tenez entre les mains: elles sont rares, les entreprises neuchâteloises qui ont la chance de pouvoir célébrer un 200e anniversaire. La Banque Bonhôte & Cie SA est de celles-ci. L'établissement fondé en 1815 – c'est la première banque privée de Neuchâtel – n'a cessé de croître depuis sa reprise, en 1992, par Jean Berthoud et des investisseurs de la région. Retour sur une relance exemplaire.

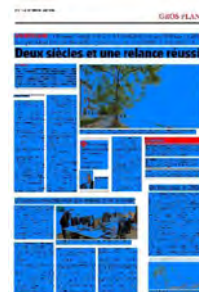
FRANÇOISE KUENZI

«Lorsque j'étais étudiant à l'Université de Neuchâtel, j'étais déjà attiré par la plaque de la banque, qui se trouvait alors à la rue Pury.» Hasard des rencontres? Vocation? Volonté inébranlable? Il y a un peu de tout cela dans le parcours de Jean Berthoud, le président du conseil d'administration de la Banque Bonhôte & Cie SA, établissement neuchâtelois qui fête cette année ses 200 ans. Un président qui, d'abord directeur général, a transformé en 25 ans une petite banque locale n'ayant même pas un fax à disposition en

un établissement d'une centaine de collaborateurs, membre de la Bourse suisse et possédant trois succursales en Suisse.

«A 22 ans, il m'a trouvé un peu jeune»

«J'en suis devenu directeur général à 29 ans», se souvient Jean Berthoud, un brin amusé lorsqu'il évoque le culot avec lequel, à la fin de ses études, il était allé trouver Claude Bonhôte – le propriétaire d'alors, qui avait largement dépassé l'âge de la retraite – pour lui suggérer de lui vendre son établissement. «J'avais alors 22 ans. Il m'a trouvé un peu jeune. Et il m'a



Hauptausgabe

L'Express/Feuille d'avis de Neuchâtel
2001 Neuchâtel
032/ 723 53 01
www.lexpress.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 18'431
Parution: 6x/semaine

N° de thème: 220.027
N° d'abonnement: 1081579
Page: 5
Surface: 95'153 mm²

encouragé à acquérir de l'expérience à l'étranger.» Jean Berthoud le prend au mot. Le jeune homme avait grandi à Paris avant de venir étudier à Neuchâtel, d'où sa famille était originaire: «Je venais souvent pour mes vacances, et je me suis dit très tôt que je voulais y vivre.» Et c'est aux Etats-Unis qu'il s'en va faire un MBA, à l'Université de Columbia. Mais il n'enterre pas son projet. D'ailleurs, lorsqu'il entend dire que Claude Bonhôte envisage de remettre son établissement, il prend le premier avion de New York vers la Suisse et se précipite chez le banquier neuchâtelois pour l'enjoindre – avec succès – de ne vendre qu'à des Neuchâtelois. «Sans cela, je sais que l'établissement aurait fini par disparaître.»

Jean Berthoud démarre sa carrière auprès d'établissements prestigieux, tels Salomon Brothers ou JP Morgan. De fil en aiguille, son projet neuchâtelois prend un tour favorable: en 1987,

Claude Bonhôte vend sa banque aux Câbles de Cortaillod – dont elle gérait le fonds de pension. «Le jour même, en une nuit, j'ai rédigé un business plan de 30 pages que j'ai remis aux repreneurs.»

Qui semblent convaincus: en 1990, après avoir acquis expérience et crédibilité chez JP Morgan, il est engagé et reprend rapi-

« Il est temps dans ce canton de retrouver une dynamique positive! »



JEAN BERTHOUD
PRÉSIDENT
DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION
DE LA BANQUE
BONHÔTE & CIE

dement la direction générale. L'établissement ne compte alors qu'une poignée de collaborateurs. Mais les événements s'enchaînent: Alcatel, qui vient de reprendre le groupe Cortaillod, veut se défaire de cette activité bancaire. Le jeune directeur général, qui avait négocié un droit de préemption, s'active pour réunir un groupe d'investisseurs, essentiellement neuchâtelois. Il réussit son pari et, en 1992, se retrouve à la tête de la petite banque privée.

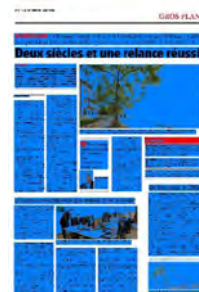
C'est le début d'une aventure et d'une croissance continue pour l'établissement. Qui, à l'âge respectable de 200 ans, peut regarder vers l'avenir avec confiance. ☺

EN TROIS MOTS

UN SYMBOLE La corne d'abondance est le symbole de l'établissement. Dessinée en 1929 par Joseph Girardin, qui travaillait dans un bureau d'architecture au 2e étage de la rue Pury, à Neuchâtel, où la banque avait ses bureaux, elle est aujourd'hui son image. Et évoque évidemment une source inépuisable de bienfaits.

UNE ÉQUIPE L'établissement est dirigé par Yves de Montmollin depuis début 2014, à la tête d'une petite centaine de collaborateurs. La direction est aussi composée d'Olivier Vollenweider, Jean-Paul Jeckelmann et Robin Richard.

UN ACTEUR La Banque Bonhôte soutient activement la culture et le sport. Elle a notamment développé un programme de soutien à la relève sportive et appuie ainsi une dizaine de futurs champions.



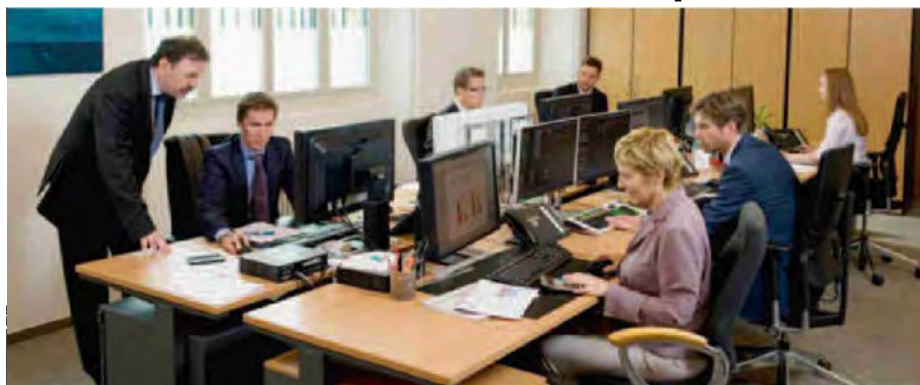
Hauptausgabe

 L'Express/Feuille d'avis de Neuchâtel
 2001 Neuchâtel
 032/ 723 53 01
 www.lexpress.ch

 Genre de média: Médias imprimés
 Type de média: Presse journ./hebd.
 Tirage: 18'431
 Parution: 6x/semaine

 N° de thème: 220.027
 N° d'abonnement: 1081579
 Page: 5
 Surface: 95'153 mm²

Un acteur neuchâtelois qui entend bien le rester



Les décisions d'investissement de la banque se prennent ici, au département de gestion discrétionnaire. SP

«Le fédéralisme qui fait la force de la Suisse, il doit être économique autant que politique. Mais si tout le pouvoir économique se concentre à Zurich, on perdra ce fédéralisme. Il est donc très important que les régions conservent une part du pouvoir économique», constate Jean Berthoud. Qui a voulu, précisément, faire en sorte que la Banque Bonhôte devienne un acteur du pouvoir économique de Neuchâtel: «Je me suis toujours efforcé de développer ici le pouvoir décisionnel, de former des collaborateurs, et c'est toujours ce qui motive la direction aujourd'hui.»

«Neuchâtel n'est pas périphérique»

Pour Jean Berthoud, il faut d'ailleurs «arrêter de dire que Neuchâtel est une région périphérique: nous sommes entre Genève et Zurich, idéalement situés.» Et d'insister: «Il est temps de retrouver dans ce canton une dynamique positive!»

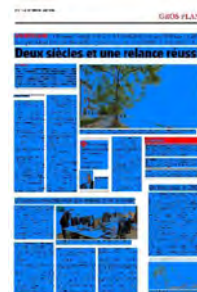
Ces quinze dernières années, le développement de la Banque Bonhôte a été rapide. En 2002, une succursale est ouverte à Bienne. «Il n'y avait pas de banque privée, et la culture bancaire y était surtout axée sur la banque de détail.» Bonhôte lance ensuite ses propres fonds: «Nous voulions proposer une vraie «gestion maison» à nos clients, y compris pour de

plus petits portefeuilles.» La banque cherchait en effet depuis 1999 à offrir à ses clients des alternatives aux obligations, dont les taux baissaient sans cesse. Deux fonds alternatifs sont alors proposés. Et un fonds immobilier.

Qui connaît un grand succès: «Nous avons constaté que les fonds immobiliers romands ne venaient pas investir dans le canton de Neuchâtel pour des raisons fiscales», se rappelle le président du conseil. Celui-ci réussit alors à convaincre le Conseil d'Etat de modifier la loi, pour qu'investir dans des immeubles via des fonds devienne fiscalement intéressant. Et la banque, plutôt que de se tourner vers des fonds existants, lance le sien. «C'est la première fois que nous avons fait une vraie campagne de communication», raconte Jean Berthoud. «A l'aéroport de Genève, nous avons tapissé les parois de grandes affiches qui disaient 'Moins d'impôts?: Bonhôte immobilier.»

La banque espère lever 100 millions de francs. Elle en lève quatre fois plus. Aujourd'hui, son fonds, entièrement défiscalisé, possède pour 800 millions d'immeubles – une septantaine – dans toute la Suisse romande.

Rien n'arrête la croissance de l'établis-



Hauptausgabe

 L'Express/Feuille d'avis de Neuchâtel
 2001 Neuchâtel
 032/ 723 53 01
 www.lexpress.ch

 Genre de média: Médias imprimés
 Type de média: Presse journ./hebd.
 Tirage: 18'431
 Parution: 6x/semaine

 N° de thème: 220.027
 N° d'abonnement: 1081579
 Page: 5
 Surface: 95'153 mm²

ment, dont 90% de la clientèle est suisse. Même pas la crise des subprimes. En 2009, elle ouvre sa deuxième filiale, à Genève, et en 2012 s'installe à Berne. D'autres projets sont-ils dans le pipeline? «Nous n'avons pas caché l'an dernier que nous pourrions ouvrir quelque chose à Lausanne, mais il est important de s'entourer des bonnes personnes», relève Jean Berthoud. Et Zurich, histoire d'inverser cette tendance centralisatrice de l'économie du côté de la Limmat? Le banquier sourit: «J'aimerais bien... Le jour où je pourrai encaisser à Neuchâtel des profits faits à Zurich, ce sera une grande victoire!» ☺



Vue sur les ateliers Petitmaître (le petit bâtiment orange), avec le bateau «L'Industriel». DE VITO CAMILLO, PORTO DE NEUCHÂTEL (1828), COLLECTION PRIVÉE

Un livre pour le 200e

Ceux qui s'intéressent à l'histoire de la plus ancienne banque encore active à Neuchâtel, mais aussi plus largement à l'histoire des banques et des banquiers neuchâtelois au 19^e siècle, pourront bientôt se plonger dans les pages du livre, à paraître prochainement, que vient de terminer Patrice Allanfranchini, historien et conservateur du Musée de la vigne et du vin, au château de Boudry. Le lien entre le vignoble et l'activité bancaire? Il est bien plus étroit qu'on ne le croit: car les viticulteurs neuchâtelois furent les tout premiers clients des banques neuchâteloises, si on peut appeler «banques» les établissements de l'époque.

L'histoire de la Banque Bonhôte remonte donc à 1815. C'est Louis Auguste Petitmaître, bourgeois de La Neuveville, qui est à l'origine de l'établissement lorsqu'il débute dans les affaires avec son oncle Jean Biolley, marchand et négociant. Petitmaître reprend l'établissement quelques années plus tard et en diversifie les activités. De négociant, il devient rapidement courtier en immobilier, se lance dans le commerce du riz ou de bottines, en passant par les transports, notamment maritimes, et les assurances.

Mais lorsque son fils, Louis Edouard, entre dans l'entreprise familiale, il y est incorporé en qualité de banquier. Les activités bancaires s'y sont donc déjà développées. Elles ne cesseront plus. Sous le label Antenen & Bonhôte – les successeurs de Petitmaître, en 1895 – puis de Banque Bonhôte & Cie en 1903. Mais jamais l'établissement ne se sera autant développé qu'au 21^e siècle! ☺



LA BANQUE BONHÔTE

TOURNÉE VERS LE FUTUR

Anniversaire

QUEL VISAGE POUR LA BANQUE PRIVÉE DE DEMAIN ? VOICI UNE QUESTION AMBITIEUSE QUE SE POSE LA BANQUE BONHÔTE AU MOMENT DE FÊTER SES 200 ANS D'EXISTENCE. L'INSTITUTION NEUCHÂTELOISE A CHOISI DE CÉLÉBRER CE BICENTENAIRE EN SE TOURNANT RÉSOLUMENT VERS L'AVENIR, AVEC LE SLOGAN SUIVANT AU CŒUR DE CE JUBILÉ «200 ANS À FAÇONNER L'AVENIR». TOUT UN PROGRAMME.





Parmi les différentes démarches visant à percevoir ce que sera la banque privée du futur, l'institution a donné la parole à plusieurs personnalités afin qu'elles puissent livrer leur vision sur l'avenir de cette industrie.

Il y a notamment la vision du philosophe Luc Ferry, de Nicolas Bideau où encore celle du professeur René Stulz. La révolution digitale opérante et la place grandissante des outils numériques sont essentielles dans cette réflexion. On notera l'importance de la désintermédiation, à savoir la réduction ou la suppression des intermédiaires dans un circuit de distribution, avec les multiples solutions d'ebanking le secteur bancaire ne fait pas exception. La relation entre le client et sa banque est donc en pleine mutation. Une enquête anglo-saxonne montre d'ailleurs que 78 % des clients souhaitent désormais avoir des contacts avec leur gestionnaire via Skype ou FaceTime !

La place des réseaux sociaux est aujourd'hui tout aussi déterminante dans une stratégie entrepreneuriale, 72 % des utilisateurs de Facebook sont des adultes et 62 % de ces adultes figurent dans la tranche d'âge 50-64 ans, soit le public cible de la banque privée. Voilà donc des pistes de réflexion à explorer pour innover tout en gardant son intégrité. Amorcer le virage de l'ère numérique, voici le défi auquel doit faire face la banque, aujourd'hui dirigé par Yves de Montmollin. Ce Neuchâtelois de 49 ans a travaillé pour les services de Kaspard Villiger et Adolphe Ogi avant de rejoindre une banque privée, à Genève, puis d'intégrer la Banque Bonhôte, en 2004, située dans les anciens bâtiments neuchâtelois de la Banque Nationale Suisse, au bord du lac, à l'écart des principales places financières que sont Genève et Zurich. Un cadre propice au calme et à la réflexion. Des conditions que les dirigeants de l'institution mettent à profit pour réfléchir sur l'avenir de la banque privée. L'«Agefi Life» a rencontré Cyril Lanfranchi, responsable des activités marketing de la Banque Bonhôte.

Quel a été votre démarche pour initier cette réflexion, pour repenser le modèle de la banque privée ?

2015 est, pour nous, une année anniversaire car nous fêtons les 200 ans de la création de notre institution. Nous ne souhaitons pas célébrer cet événement en regardant derrière nous mais, au contraire, en nous projetant vers l'avenir. Depuis le début et jusqu'à aujourd'hui, toutes les personnalités qui ont dirigé la banque ont en commun une passion pour l'entrepreneuriat et l'innovation. Nous souhaitons clairement

profiter de cet anniversaire pour nous remettre en question et montrer à nos clients actuels et futurs que nous ne sommes pas passifs face à la révolution numérique en cours.

Dans les grandes lignes, que retirez-vous de cette réflexion ?

Entre autres, nous pensons que demain les banques privées auront une belle carte à jouer car les grands groupes technologiques d'aujourd'hui comme Google, Apple ou autres prendront certainement une place importante dans les transactions de paiement. Par contre, les relations sur mesure que nous proposons à nos clients relèvent d'un savoir-faire qui fera la différence dans un univers encore plus technologique et réglementé.

Pensez-vous que l'aspect communautaire permettra de vous différencier demain en tant que banquier ?

Oui, bien sûr. Il y aura probablement une forte valeur ajoutée à créer une communauté autour de nos clients à laquelle ils pourraient s'identifier. Ce que rechercheront certainement nos clients actuels ou futurs dans une banque privée, c'est ce qu'ils ne trouveront pas dans une banque commerciale ou alors un service entièrement digitalisé. L'idée serait par exemple de se retrouver au sein d'un club d'investisseurs, d'entrepreneurs, de visionnaires.

Du point de vue technologie, souhaitez-vous jouer un rôle de précurseur en proposant de nouveaux outils digitaux innovants ?

Pas forcément. L'idée serait plutôt d'accompagner la vague plutôt que de la précéder car il y aura à coup sûr des désillusions et des échecs dans ce processus d'itération. Nous entamons les réflexions dès à présent pour faire partie de ce mouvement.

Au vu de cette réflexion sur la banque de demain, quelle est votre approche aujourd'hui pour rajeunir votre clientèle ?

Depuis deux ans maintenant, nous avons mis en place une stratégie de relève et nos réflexions s'inscrivent dans ce mouvement. Nous avons, entre autres, mis en place un programme de soutien à la relève sportive et artistique en sponsorisant une dizaine de jeunes talents. Nous sommes bien évidemment très actifs sur les réseaux sociaux pour accompagner cette jeune génération là où elle se trouve.



Bonhôte & Cie est située en bordure de la promenade du lac de Neuchâtel.

«Ce qui restera, c'est la confiance»

PAR MYRET ZAKI

CEO de Bonhôte & Cie depuis un an, Yves de Montmollin évoque la compilation d'un recueil à l'occasion des 200 ans de la banque. Ses réflexions portent sur la banque du futur.

IL Y A DEUX CENTS ANS naissait Bonhôte & Cie, la première banque privée de Neuchâtel. Terre protestante, proche de la culture des banquiers privés genevois, Neuchâtel a connu au XIX^e siècle l'essor industriel de l'horlogerie et de la micro-technique, favorisant celui des services de gestion privée, qu'ont développé dès cette époque le marchand Louis Auguste Petitmaître, puis son fils, fondateurs de Bonhôte & Cie.

Employant aujourd'hui une centaine de collaborateurs, la banque est dirigée depuis une année par Yves de Montmollin. Ce Neuchâtelois de 49 ans a travaillé pour les services des anciens conseillers fédéraux Kaspar Villiger et Adolf Ogi, avant de rejoindre la Banque Edmond de Rothschild à Genève, puis d'intégrer Bonhôte en 2004.

L'histoire récente de la banque a vu un épisode romanesque: vendue en 1988 par Claude Bonhôte aux Câbles de Cortaillod, elle a été rachetée quatre ans plus tard par son CEO d'alors et actuel président, Jean Berthoud, au côté d'investisseurs privés neuchâtelois. «75% du capital est en mains du conseil d'administration et de la direction», selon Yves de Montmollin.

Sous le slogan «200 ans à façonner l'avenir», la direction de Bonhôte a voulu que cet anniversaire soit l'occasion d'une réflexion sur la banque du futur, avec la compilation d'un recueil de bicentenaire où s'exprimeront à ce sujet des personnalités d'horizons divers (diplomatie, arts et culture, économie...). Bilan publiera également ces textes, en commençant par celui de l'écrivain français Luc Ferry (lire ci-contre).

Logique d'expansion

Située en bordure de la promenade du lac de Neuchâtel, dans l'ancien siège neuchâtelois de la Banque nationale suisse, Bonhôte & Cie est de ces établissements qui vous servent encore des tasses en porcelaine avec des cuillers en argent, et où le mobilier classique et les gravures d'époque côtoient les œuvres d'art contemporain.

Selon son CEO, la banque «gagne des parts de marché». De 2002 à 2012, elle a ouvert une succursale à Bienne, à Genève et à Berne. Dans ces trois régions, «il y a une marge de croissance», estime Yves de Montmollin. Tandis qu'à



Selon Yves de Montmollin, la banque «gagne des parts de marché».

Bienne «il y avait une place à prendre», la succursale de Genève visait initialement à se rapprocher de la clientèle de Bonhôte au bout du Léman. «L'équipe se développe bien», indique le CEO, qui dit engager à Genève. Avec une clientèle à 85% suisse et à 75% privée, Bonhôte a moins souffert de la crise de 2008, étant moins exposée aux risques légaux étrangers, selon son dirigeant. «Les nouvelles réglementations nous coûtent moins cher, car nous ne desservons pas de multiples juridictions étrangères.»

Si la banque ne publie pas la taille de ses avoirs sous gestion, son développement régulier a connu un bond en 2006 grâce au lancement d'un fonds immobilier en direct, qui a profité de la révision à la baisse de la fiscalité des fonds immobiliers à Neuchâtel. La philosophie d'investissement de la banque se veut transparente. «Nous aimons les titres achetés en direct», explique Yves de Montmollin. Il est parfois difficile de comprendre les véhicules investis dans une myriade de micropositions quasi illisibles.»

Ici, les portefeuilles d'investissement sont conçus sur mesure. «Nous ne faisons pas de gestion «presse-bouton», illustre

le CEO. Alors, dans un monde en mutation rapide, quelle sera la banque du futur, l'évolution du rapport à l'argent, à la propriété? Qu'est-ce qui restera inaltérable? «Au final, répond Yves de Montmollin, ce qui va rester, c'est le conseil, et la confiance.» ■

**LA PHILOSOPHIE
D'INVESTISSEMENT
DE LA BANQUE SE VEUT
TRANSPARENT: «NOUS
AIMONS LES TITRES
ACHETÉS EN DIRECT»**



Bieler Tagblatt
2501 Biel
032/ 321 91 11
www.bieler.tagblatt.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 21'739
Parution: 6x/semaine

N° de thème: 220.027
N° d'abonnement: 1081579
Page: 5
Surface: 72'915 mm²

200 Jahre und kein bisschen alt

Biel Die Bank Bonhôte wird 200 Jahre alt. Sie ist sehr langsam gewachsen und hat im Jahr 2002 eine Filiale in Biel eröffnet. Rückblick auf eine lange Geschichte.

Die Bank Bonhôte feiert dieses Jahr ihren 200. Geburtstag, damit gehört sie zu den ältesten Banken der Schweiz. Sie ist allerdings nicht die einzige Bank, die in diesem Zeitraum gegründet wurde. Denn mit dem Beginn der Industrialisierung wurden Banken als Kreditgeber immer wichtiger: In Zürich, Genf, Basel, Bern und Neuenburg entstanden namhafte Geldinstitute. Es waren Banken mit klingenden Namen wie Julius Bär, Pictet, Lombard Odier oder Vontobel, sie haben die Zeit überdauert. Die Bank Bonhôte & Cie SA ist die älteste und einzige Privatbank des Jura.

Das Bankwesen ist allerdings sehr viel älter als die Jubilarin mit Sitz in Neuenburg und Filialen in Biel, Bern und Genf: Das moderne Bankwesen begann bereits im 11. Jahrhundert in Italien und gewann mit zunehmendem Fernhandel weltweit an Bedeutung.

Geld im Sparstrumpf

Zur Gründerzeit der Bank Bonhôte horteten die meisten Leute ihr Ersparnis unter der Matratze oder einem losen Dielenbrett, unter dem fünften Heuballen, in einer Vase oder im sprichwörtlichen Sparstrumpf.

Es waren die Vermögenden, die ihr Ersparnis auf die Bank brachten, weil sie dafür Zinsen erhielten. Wollte jemand Geld ausleihen, wurden Risiko, Geschäftsidee und Initiative des Klienten geprüft. Kurz, die Kriterien waren in etwa die gleichen wie heute.

Gründer der Neuenburger Bank Bonhôte war Louis Petit-maitre, Nachfolger sein Kassier Otto Antenen. Wenige Jahre spä-

ter starb Antenen an einer langen, schmerzhaften Krankheit, übernommen wurde die Bank im Jahr 1903 von den Namensgebern Paul und dessen Vater Charles François Bonhôte. Sie liessen das Gebäude vollständig umbauen: Eingangstür, Empfangs- und Schalterhalle und natürlich Tresorraum. Die Sanierung sollte der Bank einen soliden und zurückhaltenden Charakter verleihen, der einer Privatbank würdig ist. Paul Bonhôte leitete das Institut bis zu seinem Tod. In seiner Todesanzeige stand, dass er dabei «seine Qualitäten als aufrechter Bürger und Financier unter Beweis stellte».

Banken achten sorgfältig auf ihr Image. Die Raiffeisenbank zum Beispiel pflegt das Bild der kundennahen Genossenschaftsbank, obwohl die Gruppe inzwischen hinter UBS und CS die Nummer drei ist. Im Gegensatz zu den Raiffeisen-Banken gelten

Privatbanken gemeinhin als vornehm. Sind sie das wirklich?

Seit 13 Jahren hat die Bank Bonhôte eine Filiale an der Bieler Mühlebrücke. Das Gebäude, 1929 erstellt, war lange Zeit der Sitz der Ersparniskasse, der ersten Bank von Biel. Im Eingang schaut

Paul Bonhôte von einem Ölgemälde ernsten Blickes auf die Kundschaft, der Boden ist mit originalem, sorgfältig restauriertem Parkett bedeckt. Die Räumlichkeiten sind grosszügig, ein feiner Duft verleiht ihnen einen Hauch von Eleganz. Im Büro von Direktor Philippe Borner steht eine reich dekorierte Pendule aus der Zeit Napoleons. Die Wand ziert

das Bild eines Bieler Malers, es zeigt ein Kornfeld unter blauem Himmel; Blickfang an der Decke des hohen Raums sind Stuckaturen.

Keine Universalbank

Wie nobel ist die Privatbank Bonhôte tatsächlich? «Das Kleinkundengeschäft betreiben wir nicht, und dies wäre nötig, um eine Universalbank zu sein», sagt Borner. Die Bank vergibt keine Hypotheken, sie führt keine Jugendsparkonti und auch keine Geschäftskonti für Unternehmen.

Kurz, Kunden, die 50 000 Franken oder weniger anlegen möchten, kann die Bank Bonhôte vom Volumen her nicht bedienen. Klienten sind Privatleute und institutionelle Anleger mit einem Vermögen ab 500 000 Franken.

«Dass sich Privatbanken in einem schönen Gebäude befinden, gehört zum guten Ton», sagt Borner. «Denn wer eine Million anlegen möchte, ist es sich gewohnt, etwas anders empfangen zu werden.»

Dies war auch 1988 so, als Claude Bonhôte, Nachfolger von Paul Bonhôte, die Bank an die Câbles de Cortaillod verkaufen musste, weil er in der Familie keinen Nachfolger fand. Das Unternehmen behielt die Bank nicht lange, 1991 übernahm sie Jean Berthoud im Rahmen eines Management-Buy-outs; Er ist heute Verwaltungsratspräsident. Die Antiquitäten und Bilder, die die Bieler Filiale zieren, sucht er persönlich aus, denn er interessiert sich nicht nur für das Grosse Ganze, sondern auch für Details. Es ist Jean Berthoud ein Anlie-



Bieler Tagblatt
 2501 Biel
 032/ 321 91 11
 www.bieler.tagblatt.ch

Genre de média: Médias imprimés
 Type de média: Presse journ./hebd.
 Tirage: 21'739
 Parution: 6x/semaine

N° de thème: 220.027
 N° d'abonnement: 1081579
 Page: 5
 Surface: 72'915 mm²

gen, dass die Pendulen, nicht nur diejenige im Bieler Büro, regelmässig aufgezogen werden.

Zäh wie eine Eibe

Gestartet ist die Bank Bonhôte mit zwei Personen, 1991 beschäftigte sie neun Mitarbeiter, heute sind es deren 70 am Hauptsitz in Neuenburg sowie Biel, Bern und Genf. 200 Jahre alt ist sie nun geworden, gemessen am Alter von Eiben ist die Bank noch jung. Denn die älteste Eibe der Schweiz zählt 1550 Lenze. So wie die Bank Bonhôte, hat auch der älteste Baum der Schweiz seine Wurzeln im Jurabogen. Der Jura scheint ein guter Nährboden zu sein.

Lotti Teuscher



Bank Bonhôte in Biel: Ernst schaut Paul Bonhôte auf den amtierenden Direktor Philippe Borner herab.

Anne-Camille Vaucher



Bieler Tagblatt
2501 Biel
032/ 321 91 11
www.bielertagblatt.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 21'739
Parution: 6x/semaine

N° de thème: 220.027
N° d'abonnement: 1081579
Page: 5
Surface: 72'915 mm²

Wichtigste Niederlassung

Eine Filiale in der zweisprachigen Stadt Biel zu eröffnen, sei ein naheliegender Schritt für die Bank Bonhôte mit Sitz in Neuenburg gewesen, sagt Direktor Philippe Borner. Hinzu komme, dass es in Biel nicht zu viele Banken gebe.

Mit dem Direktor Paul Schmid machte die Bank 2006 gemäss Borner «einen Quantensprung». Denn Schmid hat nicht nur neue Kunden akquiriert, er hatte auch Kunden mitgebracht, die er zuvor bei einer anderen Bank betreut hatte.

Borner trat im Jahr 2009 in die Bank ein; auch zu diesem Zeitpunkt machte die Zweigstelle einen Sprung nach vorne, denn auch Borner brachte Kunden mit und akquirierte neue. Schmid geht im September dieses Jahres in Pension, die lange Zeitspanne zwischen Borners Eintritt und Schmid's Abgang erlaubte eine optimale Übergabe.

Die Niederlassung in Biel ist heute die wichtigste und grösste Zweigstelle der Neuenburger Bank. LT

Bank Bonhôte

- Die Bank Bonhôte ist **Gründermitglied** der Schweizer Börse.
- Ihre einzige Tätigkeit ist die **Vermögensverwaltung**.
- Mit nahezu **60 Prozent** hat sie einen hohen Anteil an Vermögensverwaltungsmandaten.
- Ihre **Kunden** sind: Privatkunden, institutionelle Kunden, externe Vermögensverwalter und internationale Finanzplanung.
- Gegründet wurde die Bank im Jahr **1815**.
- Sie ist die älteste und einzige Privatbank des **Jurabogens**. LT

La banque, la montre et le gousset



DFP



Jean Berthoud, banquier aux origines horlogères. Pendule fabriquée à Neuchâtel en 1709 (Collection de la banque Bonhôte).

Jean-Philippe Arm

Quand une banque célèbre son 200^e anniversaire et choisit notamment de l'annoncer dans un magazine horloger, au-delà de l'environnement qualitatif susceptible d'accueillir une telle campagne publicitaire, on pense immédiatement aux relations particulières qu'elle a forcément eues avec l'univers de la montre durant ces deux derniers siècles. Et l'on imagine des investissements dans les entreprises spécialisées de la région où elle est née et continue d'exercer son activité. On pressent l'histoire de ce secteur, avec ses hauts et ses bas, s'inscrivant en filigrane dans ses rapports annuels.

Fausse piste: la banque Bonhôte, puisque c'est d'elle qu'il s'agit, a pour vocation la gestion de fortune. Ses rapports avec le milieu horloger ont été constants bien sûr, mais indirects, davantage liés par vocation aux hommes et aux familles de ce secteur qu'à ses entreprises. Ils relèvent même d'un chassé-croisé qui ne manque pas de piquant. Celle qui fut la première banque privée de Neuchâtel, aujourd'hui la dernière encore en activité, y a conservé son siège et essaimé, mais sans s'éloigner beaucoup du terreau horloger: Bienne, Genève, Berne. Si elle a conservé le patronyme d'une famille qui l'a possédée durant près d'un siècle, elle a été reprise dès 1992 par

son directeur-général qui en deviendra l'actionnaire principal et aujourd'hui le président. Sous sa houlette l'établissement a passé de sept collaborateurs, dont trois apprentis, à une petite centaine.

Le nom de ce banquier, Jean Berthoud, évoque irrésistiblement l'histoire de l'horlogerie. Un lien de parenté avec l'illustre Ferdinand? Pas direct, mais sa famille est originaire de Fleurier et il descend bien d'une petite lignée d'horlogers. L'un d'eux s'en est allé au XVIII^e siècle vendre des montres à Paris où il a créé la société Berthoud & C^{ie}, dont les pièces horlogères valaient de l'or, et qui allait au lendemain de la Révolution française devenir... une banque. L'explication est significative: la société avait une clientèle aisée qui dû s'exiler, les émigrés confiant la surveillance et la gestion de leurs biens parisiens à ces horlogers d'origine suisse perçus comme neutres et de confiance... L'anecdote familiale illustre les liens étroits qu'ont toujours entretenus les pièces horlogères et les pièces de monnaie. Encore une pour la route? Il suffit de penser au gousset, qui était une bourse portée sous l'aisselle avant d'être cette poche de gilet ou de pantalon destinée à accueillir des pièces avant qu'on y loge des montres... de gousset. ●

«Wir sind eindeutig im Vorteil»

WIE ÜBERLEBT EINE PRIVATBANK IN ZEITEN DES WANDELS? DER NEUENBURGER BANKIER YVES O. DE MONTMOLLIN ÜBER DEN FINANZPLATZ VON MORGEN, ÜBER ABGEWIESENE KUNDEN UND ÜBER DAS GLÜCK, ABSEITS VOM SCHUSS ZU SEIN.

INTERVIEW CLAUDE BAUMANN | FOTOS THOMAS STÖCKLI

Herr de Montmollin, was ist anders für eine Schweizer Privatbank, die in Neuenburg ziemlich abseits der grossen Finanzzentren angesiedelt ist?

Yves O. de Montmollin: In unserem Einzugsgebiet, im Mittelland, gibt es keine mit uns vergleichbare Häuser. Klar, es gibt die Grossbanken, die unterdessen ihren Heimmarkt wieder neu entdeckt haben, sowie Kantonal- und Regionalbanken. Doch als Privatbank sind wir allein auf weiter Flur. Das macht uns einzigartig und hilft uns auch, Mitarbeiter zu finden, die früher nie zu uns gekommen wären. Die Werte in unserer Privatbank, die 1815 gegründet worden ist, werden wieder geschätzt. Ich möchte aber auch festhalten, dass wir neben unserem Hauptsitz in Neuenburg mittlerweile auch Filialen in Biel, Genf und Bern haben.

Braucht es denn im Online-Zeitalter überhaupt noch Geschäftsstellen?

Absolut. Jede unserer Filialen ist vor dem Hintergrund entstanden, dass wir unseren Kunden folgen wollen. Sie sollen uns besuchen können, in unseren Räumlichkeiten.

Wir wollen persönliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Dies, im Gegensatz zu den Grossbanken, wo man, gerade umgekehrt, grossen Wert darauf legt, dass ein Berater möglichst keine eigenen Kundenbeziehungen unterhält, sodass der Kunde eindeutig der Bank gehört und nicht dem Berater, der jederzeit zur Konkurrenz wechseln kann.

Das könnte doch auch bei Ihnen geschehen?

Ja, schon, doch unsere Personalfuktuation ist sehr gering. Wir können unseren Leuten Perspektiven bieten, weil wir als unabhängige Privatbank nicht gezwungen sind, Quartal für Quartal auf Teufel komm raus höhere Erträge auszuweisen. Wir können langfristig arbeiten und so auch unsere Mitarbeiter bes-

ser behandeln. Bei grösseren Banken kommt es nicht selten vor, dass die Kundenberater alle zwei Jahre wechseln. Nicht bei uns.

Im Gegensatz zu den meisten anderen Schweizer Banken publizieren Sie immer noch keine Geschäftszahlen. Ist das nicht etwas überholt, nachdem sogar die Genfer Privatbanken Pictet und Lombard Odier mittlerweile «transparent» geworden sind? Die Diskretion hat eine lange Tradition in unserem Haus. Ob wir es immer so handhaben werden, weiss ich nicht. Ich bin erst seit knapp einem halben Jahr an der Spitze dieser Bank. So schnell möchte ich solche Dinge auch nicht verändern. Wichtig ist, dass unser Institut verankert und unabhängig ist. Übrigens veröffentlichen wir jedes Jahr ein Commu- ▶

«Wir sind nicht gezwungen, Quartal für Quartal auf Teufel komm raus höhere Erträge auszuweisen.»

Yves O. de Montmollin

TRENDS





«Wir sind der zweifelhaften Klientel nie hinterhergerannt, selbst dann nicht, wenn sie sehr leicht zu haben gewesen wäre.»

Yves O. de Montmollin

► niqué mit verschiedenen Eckzahlen, die nachweisen, dass wir absolut solid sind.

Seit es schwieriger geworden ist, ausländische Kunden zu betreuen, besinnen sich immer mehr Bankhäuser auf die Klientel in der Schweiz. Wird der Markt für Sie damit nicht zu eng?

Der hiesige Markt wächst tatsächlich nicht mehr stark. Es geht eher darum, zusätzliche Marktanteile zu gewinnen. Wenn sich manche Finanzinstitute nun für das Schweizer Geschäft interessieren, dann ist das für sie

oftmals etwas Neues. Denn jahrzehntlang haben sie sich nur um ausländische Kunden bemüht und ihr Geschäftsmodell und ihre Strukturen entsprechend ausgerichtet. Tatsache ist aber, dass hierzulande die Margen tiefer und die Kosten wesentlich höher sind als im grenzüberschreitenden Geschäft. Da wir den Schweizer Markt aber schon immer bearbeitet haben, sind wir mit unserer Geschäftsstruktur eindeutig im Vorteil. Wir haben uns auch nie in waghalsige Auslandsabenteuer gestürzt, wir waren immer in unserem Einzugsgebiet tätig, nicht bei-

spielsweise in Singapur, wo die wenigsten Banken Geld verdienen.

Wie muss man sich denn Ihre Klientel vorstellen?

Unsere Kundschaft besteht zu 85 Prozent aus Personen, die in der Schweiz wohnen; der Rest ist ausländische Klientel, wobei ich festhalten muss, dass unsere Bank erst nach der vollständigen Übernahme durch Jean Berthoud im Jahr 1992 zu expandieren begonnen hat, also zu einem Zeitpunkt, da die Steuerthematik schon ziemlich konkret war, sodass wir uns auf Kunden mit deklarierten Vermögen konzentriert haben.

Schwarzgeld war also nie ein Problem für Ihre Bank?

Nein. Wir haben keine Kunden, die auf Bergen von Schwarzgeld sitzen. Die Zeiten, als in der Regierungszeit von François Mitterrand in den 1980er-Jahren viele vermögende Franzosen mit Koffern voller Geld über die Grenze gekommen sind, sind definitiv vorbei. Doch damals waren wir auch nicht in diesem Geschäft tätig. Wir haben heute ein paar angelsächsische Kunden – aber ohne Probleme. Wir sind der zweifelhaften Klientel nie hinterhergerannt, selbst dann nicht, als sie sehr leicht zu haben gewesen wäre und als wir, wie andere Institute das getan haben, dadurch sehr schnell hätten wachsen können.

In den vergangenen zwanzig Jahren haben Sie sich in der Westschweiz als kleine, aber feine Privatbank etablieren können, und darüber hinaus haben Sie eine Niederlassung in Bern eröffnet. Worin besteht Ihre Strategie?

Wir folgen unserer Klientel. Die Eröffnung des Genfer Büros ergab sich, weil wir dort einige bedeutende Kunden hatten. Eine neue Geschäftsstelle bedingt allerdings auch, dass man die richtigen Mitarbeiter findet. So haben wir expandiert.

Wird nach Bern bald schon der Schritt in die Finanzmetropole Zürich folgen?

Es ist zu früh, um solche Ankündigungen machen zu können. Tatsache ist, dass wir seit einigen Jahren ein starkes Wachstum verzeichnen und dass wir teilweise schon in Zürich aktiv sind. Mit dem Vermögensverwalter Rieter Fischer Partners arbeiten wir beispielsweise bereits im institutionellen und im Fonds-Bereich zusammen. Auch in unserem Immobilienfonds haben wir viele Investoren aus der Deutschschweiz.

Wie unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz?

Wir werden zwar demnächst 200 Jahre alt, aber wir sind jung geblieben und dynamisch. Dass rund 70 Prozent unseres Kapitals in den Händen des Managements und der Mitarbeiter liegt, trägt sicherlich dazu bei. Dies verleiht ein anderes Verantwortungsgefühl, als wenn jemand für ein grosses Institut arbeitet. Ausserdem liegt das Durchschnittsalter unserer knapp 100 Beschäftigten nicht bei 60 Jahren, sondern viel tiefer.

Aber Ihre Klientel ist alt?

Das war sie vor zwanzig Jahren. Wir verleugnen unsere Wurzeln nicht, aber wir suchen heute Privat- und Firmenkunden, die sich mit uns entwickeln. Das verjüngt alle Beteiligten. Rund 70 Prozent unseres Kundenstamms sind Einzelpersonen und Familien, der Rest sind Institutionelle, also Pensionskassen und andere Vorsorgeeinrichtungen.

Wie findet man neue Kunden?

Zuallererst muss jeder Kundenberater eine Adresskartei mit potenziellen Kunden besitzen. Das ist das A und O in unserem Metier. Um Kontakte anzubahnen, organisieren wir regelmässig auch kleinere Veranstaltungen mit etwa 20 Teilnehmern im Haus. Wir behandeln dann ein aktuelles Thema und verbinden diese Anlässe mit einer Präsentation der Bank und ihrer Dienstleistungen. Für institutionelle Kunden machen wir solche Anlässe in einem grösseren Rahmen, oftmals mit einem bekannten Gastreferenten.

Das klingt alles sehr altmodisch. Ist das noch der richtige Weg im Online-Zeitalter?

Natürlich machen wir uns auch Gedanken über die Bank der Zukunft. Es ist uns klar, dass wir morgen auf dem Smartphone unserer Klientel präsent sein müssen. Wir bieten bereits heute solche Online-Tools an. Aber wir stellen uns immer auch die Frage, wie weit man gehen muss. Denn letztlich sind wir der Überzeugung, dass selbst in einer Zeit, in der fast alles virtuell ist, der Beratung ein enorm hoher Stellenwert zukommt. Denn die Welt wird leider nicht einfacher, sondern komplexer. Dadurch steigt auch im Finanzbereich die Gefahr, sich zu täuschen – umso wichtiger ist daher die Beratung durch Fachleute.

Betreuen Sie noch selber Kunden?

Ja, das ist wichtig, weil man sonst den Kontakt zur Welt draussen verliert. Es ist ja auch nicht

so, dass ich 5000 oder gar 50 000 Mitarbeiter zu führen habe. Insofern sind die Managementaufgaben überschaubar. Ausserdem bin ich als Direktor der Bank in der wohl allerbesten Position, um neue Kunden gewinnen zu können. Darum begleite ich viele Berater zu Kundenmeetings. Das hinterlässt einen sehr guten Eindruck. Es gibt auch einige Kunden, die mir über meine ganze Karriere gefolgt sind; diese möchte ich nicht verlieren. Natürlich hat sich das Geschäft extrem gewandelt, sodass ich mich in vielen Belangen heute auf unsere Spezialisten im Haus abstützen muss. Man muss zwar nach wie vor die richtigen Fragen stellen, aber beantworten müssen sie die Experten in unserem Haus.

Wie wird der Schweizer Finanzplatz in fünf Jahren aussehen?

Da bin ich optimistisch. Denn, als sich die Schweiz vor vielen Jahren den internationalen Geldwäscherei-Standards frühzeitig angepasst hat, war sie ihrer Zeit voraus. Zwar haben sich viele Kunden damals bitterlich beklagt und gesagt, was tut ihr da für bizarre Dinge? Woher das Geld kommt, geht doch niemanden an. Dennoch hat die Schweiz daran festgehalten; die anderen Finanzzentren mussten dann nachziehen.

Und was hat das mit heute zu tun?

Die Einführung neuer Gesetze und Bestimmungen ist heute ähnlich wie damals. Zwar wirkt sich das alles sehr erschwerend für die Banken und ihr Geschäft aus, doch die Schweizer Finanzbranche war immer im Stand, solchen Veränderungen proaktiv zu begegnen und daraus langfristig einen Nutzen zu ziehen.

Was heisst das konkret?

Ich bin zuversichtlich, dass unser Finanzplatz in fünf Jahren hoch kompetitiv sein wird. Denn wir werden schon weiter sein als andere Zentren, die dannzumal eine Weissgeldstrategie werden einführen müssen. Wenn eine solche kommen würde, und zwar weltweit, würde mich das nicht erstaunen.

Ist das nicht Zweckoptimismus?

Nein. Es mag sein, dass wir hier an den Gestaden des Neuenburgersees den Vorteil haben, dass wir die Dinge nicht so düster sehen wie sie in Zürich oder Genf gesehen werden, wo man täglich mit den grossen Problemen aus der Finanzwelt konfrontiert ist. In gewisser Weise sind wir etwas abseits vom Schuss – das ist unser Glück. ♦

ZUR PERSON

YVES O. DE MONTMOLLIN

Yves O. de Montmollin arbeitet seit 2004 für die Bank Bonhôte. Vor seiner Beförderung zum Chief Executive Officer (CEO) war er stellvertretender Direktor des Hauses. Er hat einen Abschluss der Universität St. Gallen (HSG) sowie ein Diplom des Institut de Formation de Gestionnaire de Patrimoine in Genf. Nach seinem Studium war er Mitglied im Beraterstab des damaligen Bundesrats Kaspar Villiger und anschliessend Mitarbeiter von Bundesrat Adolf Ogi. Danach wechselte er zur Genfer Banque Privée Edmond de Rothschild, bevor er zu Bonhôte stiess.

BANQUE BONHÔTE

SEIT 200 JAHREN

Die erste Privatbank in Neuchâtel wurde 1815 von Louis Petitmaître gegründet. 1872 trat sein Sohn Louis die Nachfolge an. 1895 eröffnete dessen Kassierer gemeinsam mit Paul Bonhôte die Banque Antenen Bonhôte & Cie, die 1903 zur Banque Bonhôte & Cie wurde. Im Jahr 1936 trat Claude Bonhôte die Nachfolge seines Vaters an. Er leitete die Bank, bis er sie 1988 an eine lokale Finanz- und Industrie Holding verkaufte. Jean Berthoud stammt aus einer Neuenburger Bankiersfamilie, deren Herkunft sich bis 1785 zurückverfolgen lässt. 1992 übernahm er, mit ihm nahestehenden Personen, über ein Management-Buy-out das gesamte Kapital und gab dem Finanzinstitut seinen Charakter als Privatbank zurück. Yves O. de Montmollin übernahm 2014 die Generaldirektion der Bank.



La Banque Bonhôte se verrait bien progresser sur l'Arc lémanique

> **Gestion** L'établissement neuchâtelois se déclare acquéreur potentiel

«On est une équipe jeune qui regarde vers l'avenir.» Directeur général de la Banque Bonhôte depuis février dernier, **Yves de Montmollin**, 49 ans, n'a pas envie de



s'attarder sur l'image traditionnelle que peut véhiculer l'établissement privé neuchâtelois, bicentenaire en 2015.

Au contraire. «Nous travaillons dans un beau dynamisme, nous sommes en croissance, si bien que nous pouvons affirmer que nous sommes désormais une banque de taille moyenne», assène d'entrée cet ancien cadre de la Banque Privée Edmond de Rothschild, à Genève.

Mais c'est de l'histoire ancienne. Voilà dix ans, déjà, qu'il œuvre en bordure du lac de Neuchâtel. Son entrée en fonction n'a donc pas coïncidé avec une révolution de palais. Par contre, Yves de Montmollin a voulu déléguer. Lorsqu'on l'interroge sur l'élan nouveau qu'il estime avoir apporté, il évoque les efforts fournis pour simplifier les processus de décision, au sein d'une banque qui compte environ 100 collabora-

teurs. «Il faut redonner les responsabilités dans les services et laisser décider les spécialistes», résume-t-il. Dans les faits, le comité de direction a été réduit, de sept à quatre membres.

Et il y a une autre évolution à laquelle tient le nouveau directeur et associé: l'accroissement de la notoriété de la banque. Et notamment dans la région lémanique. Présent à Genève depuis 2009, l'établissement a beaucoup œuvré à se faire connaître en Suisse alémanique ces dernières années. Il a ouvert à Bienne en 2003, à Berne, en 2011, et a entre-temps noué des partenariats à Zurich. La création, en 2006, du fonds Bonhôte-Immobilier (800 millions de francs d'immobilier, à fin mars 2014) lui a aussi permis de s'y faire une place auprès de la clientèle institutionnelle.

En territoire valdo-genevois, Bonhôte soigne son image. Sur le terrain promotionnel, devançant d'autres banques de la place, l'établissement s'est associé l'école privée du Rosey, à Rolle, pour inaugurer son Carnal Hall, où se produira le Royal Philharmonic Orchestra, le 2 octobre prochain.

En termes opérationnels, la croissance restera «maîtrisée», re-

prend le directeur général. Mais elle ne sera pas qu'organique pour autant. «Nous sommes acheteurs, si une opportunité se présente», révèle-t-il. Sans dire où, ni comment. Ni combien, se contentant d'évoquer son intérêt pour «une équipe» qui serait à vendre. Un tel scénario est en tout cas envisageable, étant donné «la redistribution des cartes» qui secoue aujourd'hui la place financière.

Les Suisses sont courtisés

Les chamboulements réglementaires? Bonhôte n'y échappe pas. Yves de Montmollin estime toutefois être épargné par «les vents du large» qui secouent le secteur de la gestion de fortune. Parce que son établissement a toujours travaillé avec une grande majorité de clients domestiques, aujourd'hui 85% de ses relations, privées et institutionnelles.

Un segment auparavant «peu courtisé» mais qui est désormais de plus en plus sollicité par la concurrence. «On ne s'improvise pas banque pour les Suisses du jour au lendemain, assure-t-il. La relation est différente d'avec des étrangers, elle est plus horizontale. La base de coûts non plus n'est pas du tout la même.» **Servan Peca**



Der Hauptsitz der Banque Bonhôte in Neuenburg, die in weitere Städte expandieren will.

Jenseits des Paradeplatzes

Drei kleine Anbieter verraten ihre Strategien im Private Banking. Sie unterscheiden sich stark voneinander.

Text Eugen Stamm Bilder Simon Tanner

Der Ruf des Schweizer Private Banking beruht auf Tradition. Obwohl die Branche durchgeschüttelt wird – manche Bankiers sprechen gar von einem Erdbeben –, scheinen die Aussichten nicht

so schlecht, wie oft behauptet wird. Wäre Steuervermeidung das einzige Argument für das Offshore-Geschäft gewesen, sähe es anders aus. Verlässlichkeit und ein solides Rechtssystem mögen nicht besonders spannend klingen, sind aber im internationalen Ver-



gleich nach wie vor Pluspunkte.

Im Private Banking sind die Ergebnisse für den Kunden, also die Performance, vergleichbar. Zudem gelten gewisse Grundregeln – dass sich etwa die Strukturierung des Vermögens nach der Lebenssituation des Kunden richten sollte – für jede Bank. Wie die folgenden Beispiele zeigen, sind die Ausprägungen von Private Banking dennoch unterschiedlich. Die Wachstumschancen eines Finanzinstituts werden von seiner Geschichte geprägt, diese wiederum von der Umgebung, in der es tätig ist.



Yves de Montmollin, Banque Bonhôte.

EXPANSION MIT SCHWEIZER KUNDEN

Ungebrochener Optimismus am Neuenburgersee

Die ockerfarbigen Gebäude an der Seepromenade von Neuenburg zeugen von der prosperierenden Vergangenheit der Westschweizer Stadt. Im Geschäftsgebiet der 1815 gegründeten Banque Bonhôte sind aber auch heute potente internationale Unternehmen tätig, darunter Philipp Morris und der Luxusgüterkonzern Bulgari. Der Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne zeigt sich am Hauptsitz der Bank am Quai Osterwald ganz unmittelbar. Im Sitzungszimmer tickt an der Wand eine Pendule, und es ist mit Antiquitäten eingerichtet, aber auch mit moderner Kunst und Fotografien. Das Gebäude war früher eine Zweiganstalt der Schweizerischen Nationalbank.



1992 hat Jean Berthoud im Rahmen einer Nachfolgeregelung das Institut über ein Management-Buyout gekauft. Damals waren erst neun Leute für die Bank tätig, heute sind es 70. Zum Hauptsitz kamen in den vergangenen Jahren Filialen in Biel, Genf und Bern. «Die Kunden wollen in der Nähe ihrer Privatbank sein. Das heisst für uns, dass wir auf sie zugehen müssen», sagt Yves de Montmollin, der Generaldirektor von Bonhôte. Und unter Kunden versteht er vor allem Schweizer, welche die grosse Mehrheit unter ihnen ausmachen. Dieses Segment zu bedienen, habe nicht bei allen Privatbanken den gleichen Stellenwert, insbesondere nicht bei den grossen Anbietern, die sich auf das internationale Geschäft konzentrierten.

Rekrutierung ist einfacher geworden

Die Expansion der Banque Bonhôte ist noch nicht beendet. Ob der nächste Schritt am Léman-Bogen entlang nach Lausanne führt oder nach Basel und Zürich, lässt sich de Montmollin zwar nicht entlocken. Aber der Wille, dem Wachstumspfad weiter zu folgen, ist klar ersichtlich. «Nichts ist für eine Bank schlimmer, als zu stagnieren», sagt er. Und wenn er Personal sucht, kommt ihm nun zugute, dass die Branche durch ein «Erdbeben» erschüttert worden ist, wie er sagt. Lange Zeit war es nicht einfach, gute Leute zu finden, weil die Konkurrenten die Bewerber mit internationalen Entwicklungsperspektiven locken konnten.

Bonhôte ist auf das Private Banking spezialisiert, der entsprechende Anteil an Mandaten ist mit 55% hoch. Es wird vollständig im Haus erledigt und erfolgt individuell. Das erscheint selbstverständlich, ist doch die Abstimmung auf die Kundenbedürfnisse sowohl Grundlage als auch Quintessenz der Vermögensverwaltung. Leider sei das nicht überall der Fall, sagt de Montmollin. Das könne man klar an den Porte-

feuilles erkennen, die Kunden von anderen Instituten zu Bonhôte transferieren. Sie enthalten Dutzende Positionen und sind randvoll mit Produkten, die vor allem für die Banken lukrativ sind. «Vermögensverwaltung auf Knopfdruck», nennt de Montmollin diese vermeintliche Dienstleistung verächtlich. Ein Vertrauensverhältnis zwischen Kundenberater und Klient sei mancherorts leider auch nicht erwünscht – aus Furcht, das Duo könnte eines Tages gemeinsam zu einer anderen Bank wechseln.

Diskretion ist im Anlagegeschäft eine Tugend; gleichzeitig ist der Name einer Bank eine Marke, die möglichst bekannt sein sollte. In dieser Hinsicht hat die Banque Bonhôte noch Terrain gutzumachen. Hilfreich dürfte dabei Bonhôte-Immobilien sein, einer der grösste Westschweizer Immobilienfonds, der vor allem Investoren ein Begriff ist, die ihr Portefeuille diversifizieren und nicht nur in der Deutschschweiz anlegen möchten. Daneben entwickelt und bietet die Bank weitere neue Produkte und Dienstleistungen an, beispielsweise im Bereich der nachhaltigen Vermögensanlage und des Risiko-Managements.

Die Zukunft des Schweizer Private Banking sieht de Montmollin optimistisch – aber nur, wenn es der Gesetzgeber in seinem Regulierungswahn nicht übertreibe. Die Gans, die goldene Eier legt, sollte man nicht schlachten, sagt er. Das Land bleibe eine Insel der politischen und wirtschaftlichen Stabilität, was neben dem Savoir-faire der Branche ein bedeutender Pluspunkt sei. Im Offshore-Geschäft ist gemäss de Montmollin ein Sesseltanz im Gange. Die Institute kommen nicht umhin, sich zu beschränken, indem sie nur noch Kunden aus ausgewählten Ländern akzeptieren. Dennoch gebe es noch Perspektiven genug: «Wir haben eine grossartige Zukunft vor uns.»

FINANCE Nouveau directeur général de la Banque Bonhôte, Yves de Montmollin entend renforcer encore le rôle de proximité de l'établissement neuchâtelois, qui fêtera ses 200 ans en 2015.

«On veut faire revenir les Neuchâtelois»

FRANÇOISE KUENZI

Yves de Montmollin, vous prenez la tête, à la Banque Bonhôte, d'une nouvelle équipe de direction composée de quatre personnes. Qu'est-ce qui va changer?

Je ne vais pas faire prendre à la banque un cap très différent, et surtout pas tout révolutionner! En réalité, la direction est un peu resserrée dans l'idée de gagner en efficacité et d'être plus proches de nos clients. Avec une structure de direction simplifiée, nous donnons aussi davantage de responsabilités à nos collaborateurs dans les différents services.

En tant que Neuchâtelois, ce rôle de banque ancrée avant tout à Neuchâtel vous tient à cœur?

Bien sûr: nous avons nos racines à Neuchâtel, j'adore ce canton et c'est dans l'Arc jurassien que nous avons notre ADN, ainsi que la plus grande partie de notre clientèle. Cela ne veut pas dire que nous n'ayons pas pour objectif de continuer à grandir, à Neuchâtel comme dans les filiales que nous avons ouvertes d'abord à Bienne, puis à Genève et à Berne. Mais nous serons toujours une banque ayant à cœur de contribuer au développement du canton. Nous avons actuelle-

ment 75 collaborateurs et nous continuons d'engager, en cherchant en particulier à faire revenir des Neuchâtelois qui avaient quitté le canton pour démarrer leur carrière.

C'était votre cas lorsque vous êtes entré à la Banque Bonhôte?

Exactement! Je travaillais dans une banque privée de Genève quand, en 2004, Jean Berthoud (ré: actuel président du conseil d'administration de la banque) m'a contacté pour me proposer de revenir à Neuchâtel. J'avais des enfants en bas âge, mes parents étaient vieillissants, c'était le bon moment. Et cette approche continue aujourd'hui puisqu'un de nos derniers collaborateurs à avoir rejoint la banque est lui aussi un représentant de cette «diaspora neuchâteloise».

Mais travailler dans une petite banque, cela peut sembler moins intéressant, pour sa carrière, que dans une banque internationale?

Etre une petite banque, on le voit comme un atout. J'aime dire qu'ici, on fait la cuisine, on ne sert pas des plats précuisinés. Mais on a besoin de cuisiniers: et si j'ose cette pique, ce n'est pas avec notre fiscalité actuelle qu'on va réussir à les convaincre. Il faut donner autre chose, un cadre de travail, des responsabilités. Et l'avantage d'une petite banque, c'est que nous pouvons proposer à nos clients, privés ou institutionnels, des solutions modulables. Par exemple, nous avons récemment des clients qui nous ont dit: «On ne veut plus de Russie!» Nous pouvons respecter ce type de souhaits, tout comme faire de la gestion des risques ou proposer, ce qui est un peu mon dada, des investissements responsables.

Responsables? Cela veut dire par exemple pas de fabricant d'armes dans les portefeuilles?

Là aussi, c'est modulable: on peut aller d'un investissement véritablement charitable à une gestion destinée, quand même,



A 48 ans, Yves de Montmollin a repris la direction générale de la Banque Bonhôte, succédant à Thomas Loetscher. SP

PLUS DE 220 000 FRANCS EN SPONSORING ET MÉCÉNAT

La Banque Bonhôte a versé l'an dernier plus de 220 000 francs en sponsoring et en mécénat. «Nous recevons beaucoup de demandes», indique Cyril Lanfranchi, responsable marketing de l'établissement. Parmi les principales actions, un programme de soutien à la relève sportive a déjà pris sous son aile dix jeunes sportifs talentueux. A Bienne, où la banque a ouvert sa première succursale, elle est l'un des partenaires du Festival du film français d'Helvétie, et à Neuchâtel un mécène de longue date du centre Dürrenmatt. ●

à faire fructifier un patrimoine. Mais cela peut aller de l'exclusion de certaines valeurs liées au sexe, au tabac ou aux armes, à la promotion d'actions de sociétés faisant des efforts environnementaux, publiant des bilans écologiques ou ayant des valeurs éthiques et sociales. C'est un service que nous proposons avec notre partenaire, Conser Invest SA, et je peux vous assurer qu'on obtient des rendements qui sont

équivalents à d'autres types de gestion plus classiques.

Un autre produit lancé par la Banque Bonhôte, en 2006 déjà, c'était votre fonds immobilier...

Oui, je me rappelle bien de ce lancement: c'était la première fois que nous faisons de la publicité. Pour une banque telle que la nôtre, c'était une vraie révolution. Aujourd'hui, ce fonds

BIO EXPRESS

Enfant de Neuchâtel, Yves de Montmollin a effectué ses études à Saint-Gall avant de travailler comme collaborateur des conseillers fédéraux Adolf Ogi et Kaspar Villiger. Il s'est ensuite tourné vers la banque privée, à Genève, chez Edmond de Rothschild. Il a rejoint en 2004 l'équipe de la Banque Bonhôte. Nommé directeur général en remplacement de Thomas Loetscher, parti en raison de «vues différentes sur le développement de l'établissement», il pilote une direction composée aussi d'Olivier Voltenweider, de Robin Richard, et de Jean-Paul Jeckelmann.

compte pour 780 millions de francs d'immeubles et nous sommes devenus un vrai acteur de l'immobilier en Suisse romande!

Envisagez-vous d'ouvrir d'autres succursales en Suisse?

Si des clients émettent le souhait que l'on se rapproche d'eux, alors on le fera. Pour nous, la proximité est un élément essentiel. Dans les grands établissements, on regarde les clients du haut d'un piédestal. Nous tenons, de notre côté, à rester proches, dans un monde toujours plus complexe. Attention: cela ne veut pas dire que nous ne sommes pas nous aussi connectés de tous côtés, que nous n'utilisons pas les derniers systèmes informatiques ou les réseaux sociaux! Mais rien ne remplacera selon moi la relation humaine, et surtout la relation sur une longue durée. On connaît nos clients, leur famille, leur centre d'intérêt. Et je pense que l'inverse est aussi vrai.

2015 sera l'année de votre bicentenaire. Comment entendez-vous le fêter?

Nous ne pouvons pas tout révéler, mais nous travaillons déjà à une Gazette du Bicentenaire ainsi qu'à un livre qui retracera l'histoire de la banque. Nous avons encore ici de nombreuses archives, un véritable petit musée! ●

CONJONCTURE

Près de 3000

nouveaux emplois créés en 2013

Une nouvelle fois, le nombre d'emplois créés a explosé à Neuchâtel alors que le chômage, sur la même période, a augmenté. Selon la statistique de l'emploi, publiée hier, le canton compte 2900 emplois de plus en 2013. Mais aussi 650 demandeurs d'emploi supplémentaires.

Selon la dernière statistique de l'emploi, le canton de Neuchâtel comptait 92 200 emplois, contre 89 300 à fin 2012. Une hausse de 3,3%, la plus haute de ces trois dernières années. C'est dans le secteur tertiaire que le nombre d'emplois a le plus fortement progressé (+2300), le secondaire poursuivant une croissance plus mesurée (+700). Ces quelque 92 000 emplois correspondent à 79 000 équivalents plein temps.

Côté chômage, sur la même période le taux a augmenté, passant de 5,4 à 5,8%. Ce qui fait 650 demandeurs d'emplois supplémentaires. Un paradoxe qui ne semble toujours pas trouver d'explication claire. Si ce n'est que les entreprises trouvent visiblement leur main-d'œuvre autrement qu'en recourant aux personnes en demande d'emploi. Notamment en attirant des personnes venant de l'extérieur: le recensement 2013 montrait par exemple que le canton a enregistré l'an dernier une hausse de sa population de près de 1800 personnes.

Le nombre de frontaliers, de son côté, a augmenté de 400 personnes, pour atteindre un peu plus de 10 500 travailleurs à fin 2013.

Léger recul en février

Si le chômage est en hausse sur l'ensemble de 2011, il a cependant reculé de 0,1% à 5,7% en février 2014, a communiqué hier le Service neuchâtelois de l'emploi. Avec un taux de 5,7%, Neuchâtel conserve toutefois la tête du classement suisse.

Le recul est de 71 chômeurs à Neuchâtel. Il s'établit à 5082 chômeurs. Dans le Jura, le taux s'établit à 4,1% (-0,1% aussi) avec 52 chômeurs de moins (1481 au total.) Le recul est le même dans les cantons de Vaud et de Genève.

Sur le plan suisse, le taux de chômage est resté inchangé en février à 3,5%. ● FRK

EN CHIFFRES

780 millions La fortune du fonds immobilier lancé en 2006. Environ 15% des immeubles du fonds se trouvent dans le canton de Neuchâtel.

1,9 million Le bénéfice réalisé en 2013, en hausse de 12%. La masse sous gestion a augmenté de 6%, à un montant non communiqué.

75 Le nombre de collaborateurs de l'établissement neuchâtelois.

1815 L'année de fondation de la première banque privée de Neuchâtel par Louis Petitmaître. Elle prendra le nom de Bonhôte, l'un de ses associés, en 1895.

ERASMUS

L'Université garantira le financement des séjours

«Nous vous assurons que le financement des échanges des étudiants de l'Université de Neuchâtel en Europe est garanti pour la période 2014-2015, aux mêmes conditions que celles préalablement en vigueur dans le cadre d'Erasmus».

Les étudiants de l'UniNe désireux d'effectuer un séjour Erasmus ont reçu jeudi un courrier rassurant, alors que le Conseil fédéral vient de demander à ses services l'élaboration de mesures transitoires (lire en page Suisse). Quoi que décidera la Confédération, l'alma mater encourage les candidats à déposer leur dossier d'ici au 14 mars auprès d'une université partenaire, et elle fera

tout pour que les bourses et exonérations de taxes qui étaient accordées auparavant le soient toujours. Comment l'Université financera-t-elle cette charge supplémentaire, que le vice-recteur Jean-Jacques Aubert estime entre 100 000 et 200 000 francs? «Pour l'instant, il faut considérer cela comme une sorte de garantie de déficit», répond-il. «Mais nous avons déjà certaines pistes que je ne peux pas encore évoquer ici. Ce serait d'ailleurs l'occasion de voir si on peut développer des collaborations avec le privé, avec des entreprises qui pourraient par exemple financer une ou deux bourses par année». ● FRK

LINGE SALE L'Hôpital neuchâtelois étudie une nouvelle offre.

Ce n'est pas fini pour Blanchâtel

Les relations ne sont pas définitivement rompues entre l'Hôpital neuchâtelois, les homes du canton et Blanchâtel. Chargée jusqu'à fin mars de traiter le linge sale de ces institutions, la blanchisserie de La Chaux-de-Fonds a déposé une nouvelle offre la semaine dernière, après avoir vu sa première offre écartée par ces institutions dans une procédure de marché public.

«Nous sommes actuellement en processus de gré à gré, dans laquelle la dernière proposition de Blanchâtel est prise en considération», indique Muriel Desaulles, porte-parole de l'HNE, confirmant une information de RTN. La nouvelle offre de Blanchâtel

n'est pas touchée par la décision de la Cour de droit public du Tribunal cantonal, qui lui a donné tort dans un jugement rendu mercredi. L'entreprise a été la seule à répondre à l'appel d'offres lancé l'an dernier. Mais sa proposition n'a pas été jugée satisfaisante par les institutions, qui ont interrompu la procédure de marché public et lancé un processus gré à gré, qui leur permet d'attribuer librement le mandat. Blanchâtel a recouru sans succès.

La justice a admis que l'offre de Blanchâtel manquait de rigueur. Des erreurs de calcul et des imprécisions ont été constatées. Par exemple, l'entreprise devait insérer un tableau présentant les qua-

lifications et l'expérience de son personnel en matière de blanchisserie. Or le tableau «a été rempli pour neuf membres du personnel alors que l'entreprise en compte 50», indique la Cour de droit public dans sa décision. La cour relève aussi un planning de livraison pas adapté. Par ailleurs, «il ressort du dossier que l'adjudicateur n'était pas satisfait, ces dernières années, des prestations fournies par la recourante». L'HNE a posé 81 questions pour obtenir des compléments d'informations. «Ce nombre élevé de questions peut susciter des doutes légitimes quant à la qualité de l'offre déposée», note la Cour.

Reste à voir si Blanchâtel saura mieux convaincre cette fois. ● DWI

SOLIDARITÉS

«Oui mais» au plan éolien cantonal

Après un avoir organisé un débat où partisans de l'initiative et du contre-projet ont pu s'exprimer, Solidarités Neuchâtel a pris position en assemblée «non sans réserves» en faveur du contre-projet du Grand Conseil et contre l'initiative «Avenir des Crêtes», fait savoir le parti dans un communiqué. «Si nous voulons vraiment sortir du nucléaire, nous devons passer aux énergies renouvelables telles que le solaire et l'éolien», explique-t-il. Néanmoins, «nous n'oublions pas que la fabrication et l'installation d'éoliennes sont consommatrices d'énergie et cause de pollution.» Et Solidarités «n'acceptera pas que des subventions publiques servent à générer des profits privés». ● COMM



WECHSEL DER WOCHE

YVES DE MONTMOLLIN Banque Bonhôte, Neuenburg

«Wir definieren uns durch Taten, nicht durch Herkunft»

Yves de Montmollin (48, Bild) ist neuer Generaldirektor der Banque Bonhôte, Neuenburg. Er tritt die Nachfolge von **Thomas Lötscher** an. De Montmollin ist Neuenburger und verfügt über ein Lizenziat der Universität St. Gallen. Nach einem Karrierebeginn im Dienst der Bundesräte **Kaspar Villiger** und **Adolf Ogi** wandte er sich der Vermögensverwaltung zu. Zuerst war de Montmollin in Genf für eine internationale Privatbank tätig. 2004 wechselte er zur Banque Bonhôte, wo er insbesondere die Privatkunden von **Jean Berthoud**, dem jetzigen Präsidenten des Verwaltungsrats, übernahm. De Montmollin war bereits als stellvertretender Direktor in der Geschäftsleitung vertreten.

Sie haben in St. Gallen studiert und sprechen sehr gut deutsch. Daraus könnte man ableiten, dass die Bonhôte mit Ihnen an der Spitze nach Biel und Bern ein weiteres Standbein in der Deutschschweiz ins Auge fasst. Kommt Bonhôte nach Zürich?

Yves de Montmollin: Wir richten uns ganz nach den Wünschen unserer Kunden. Man könnte sogar sagen: Wir folgen ihnen. So kam es zur Eröffnung unserer Niederlassungen in Genf, Biel und Bern – wir haben gespürt, dass unsere Kunden unsere Präsenz dort schätzen. Nahe an den Kunden zu sein, ist eines unserer Grundprinzipien. Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, dass irgendwann eine weitere Stadt dazu kommt, momentan ist aber nichts spruchreif.

«Ihr» Neuenburger Bundesrat Didier Burkhalter hat kürzlich behauptet, die Romandie sei «die dynamischste Region

unseres Landes». Da können Sie noch viel Potenzial westlich von Neuenburg nutzen?
De Montmollin: Die Westschweiz ist tatsächlich eine sehr dynamische Region. Nehmen wir nur das Beispiel der Mikro- und Nanotechnologie: Hightech vom Feinsten in unmittelbarer Nähe. Wir sehen die gesamte Romandie, also vom Jura bis zum Genfersee, als unser natürliches Einzugsgebiet an.

Weshalb hat die klassische Privatbank Zukunft?

De Montmollin: Weil sie ihre Kunden überaus individuell betreuen, der persönlichen Beziehung einen wichtigen Stellenwert einräumen und langfristig denken

«Wir sehen die gesamte Romandie, also vom Jura bis zum Genfersee, als unser natürliches Einzugsgebiet an.»

kann. Bonhôte beispielsweise hat sich seit je als Schweizer Privatbank für die Schweizer definiert. Das unterscheidet sie von anderen, grösseren Privatbanken mit einer internationalen Ausrichtung. Wir sind dieser Strategie konsequent gefolgt.

Sie tragen mit de Montmollin einen adeligen Namen. Ist das von Vorteil als Mitinhaber und Repräsentant einer renommierten Privatbank?

De Montmollin: Es ist nicht der Name, der zählt, es sind die Leistung und die Person. Die Banque Bonhôte hat zwar ihre Wurzeln in einem aristokratischen und bür-

gerlichen Umfeld. Das prägt uns bis heute – und darauf sind wir stolz. Nichtsdestotrotz richten wir den Blick nach vorne: Unsere Kunden sind heute auch Unternehmer und andere Entscheidungsträger.

Wie wichtig ist Ihnen ein Ihrer Leistung adäquates Gehalt, wie wichtig ist Ihnen persönlich Geld?

De Montmollin: Jede Leistung verdient eine faire Entlohnung. Darüber hinaus liebe ich meinen Beruf wirklich, sodass ich daraus meine Motivation gewinne. Mein Bezug zum Geld ist natürlich durch meine Tätigkeit als Bankier geprägt: Mit dem uns anvertrauten Geld gehen wir so um, als wäre es unser eigenes. Eine sorgsame und umsichtige Abwägung von Chancen und Risiken ist selbstverständlich.

Was langweilt Sie?

De Montmollin: Monotonie und Stillstand. Das Gefühl, es bewege sich nichts. Und es langweilt mich, wenn Menschen nichts tun, obwohl sie viel tun könnten.

Welches Buch hat Sie beeindruckt?

De Montmollin: Ich wurde vom Existentialismus, wie er in den Werken von Jean-Paul Sartre und Simone de Beauvoir vertreten wird, beeinflusst. Ich bin der Ansicht, dass wir uns durch unsere Taten definieren und nicht durch unsere Herkunft. Wenn die Unterhaltung oder die Entspannung im Vordergrund steht, greife ich gerne zu Büchern des schottischen Schriftstellers Peter May.

Wie lautet Ihr Alltagsmotto?

De Montmollin: Man ist, was man tut.

Date: 27.02.2014

Handelszeitung

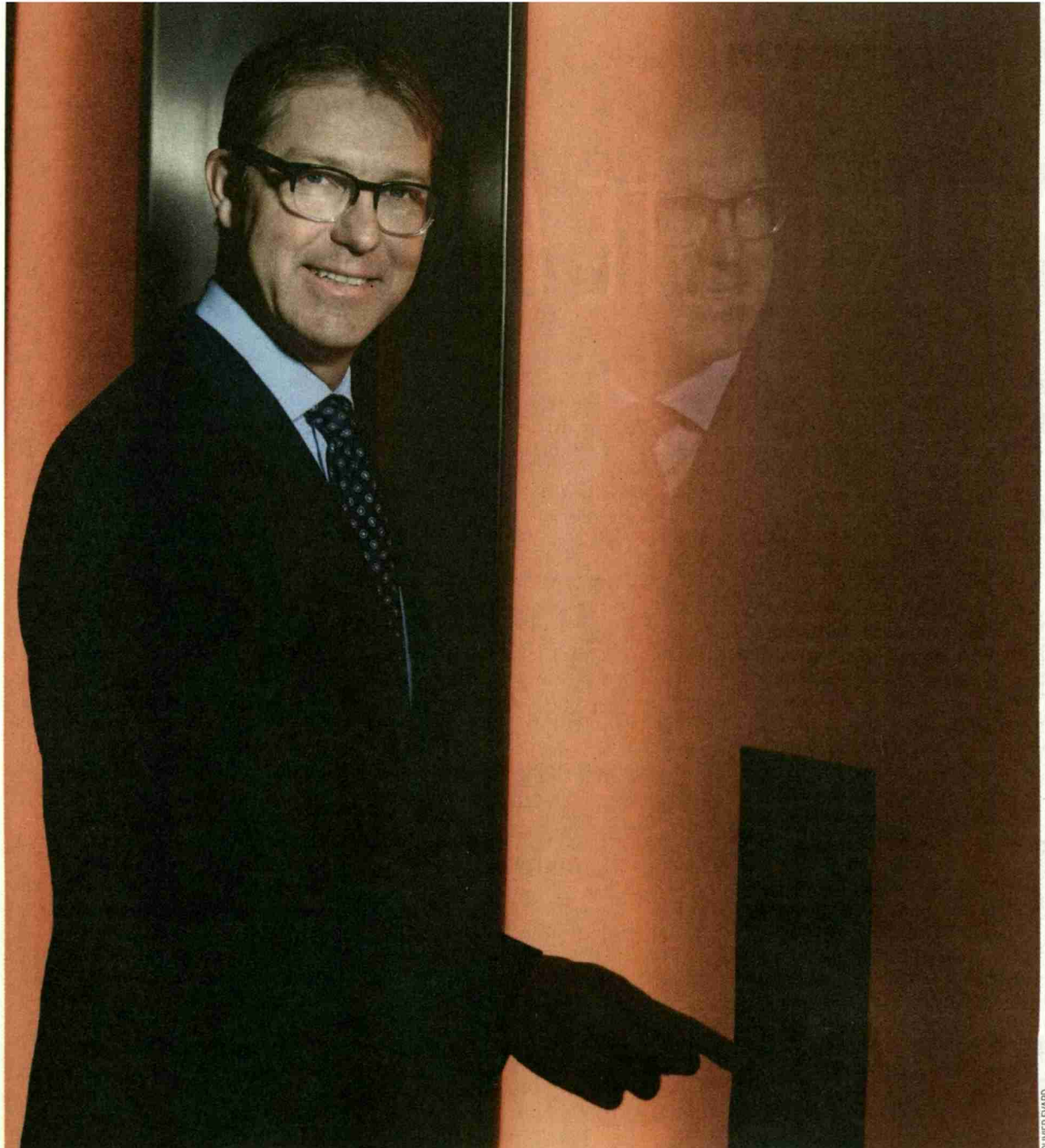


 **BONHÖTE**
BANQUIERS DEPUIS 1815

Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 38'094
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 220.27
N° d'abonnement: 1081579
Page: 18
Surface: 71'320 mm²



OLIVIER EVARD

ARGUS 
MEDIENBEOBACHTUNG

Observation des médias
Analyse des médias
Gestion de l'information
Services linguistiques

ARGUS der Presse AG
Rüdigerstrasse 15, case postale, 8027 Zurich
Tél. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01
www.argus.ch

Réf. Argus: 52958593
Coupure Page: 2/3
Rapport page: 2/5



Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 38'094
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 220.27
N° d'abonnement: 1081579
Page: 18
Surface: 71'320 mm²

Was würden Sie gerne erfinden?

De Montmollin: Eine Maschine, die uns mehr Zeit verschafft. Sodass wir in einem Tag nicht nur mehr machen, sondern auch mehr Zeit mit Freunden und Familie verbringen können.

Was ist Ihre Lieblingsbeschäftigung ausserhalb der Arbeit?

De Montmollin: Sport, besonders Wasserski, und zeitgenössische Kunst, welche wir übrigens mit einer Stiftung fördern.

Wie und wo wohnen Sie?

De Montmollin: Zur Miete in einem der ältesten Häuser des Dorfs Colombier. Das Haus stammt aus dem Jahr 1564.

Was für ein Auto fahren Sie?

De Montmollin: Einen alten Range Rover. Ich fahre auch regelmässig gerne mit dem Velo zur Bank.

Welche Talente besässen Sie gerne?

De Montmollin: Ich wäre gerne ein Top-Wasserskifahrer, habe es immerhin zum Amateur mit gutem Niveau geschafft.

Was ist Ihre grösste Sorge?

De Montmollin: Darf ich anstatt einer Sorge einen Wunsch formulieren? Ich wünsche mir, dass meine Kinder die Freiheit haben werden, das zu tun, was sie wollen. (mk)

STECKBRIEF

Name: Yves de Montmollin

Geboren: 28. September 1965

Zivilstand: Verheiratet

Wohnort: Colombier NE

Ausbildung: Lizenziat der Universität St. Gallen

Bisherige Funktion: Stellvertreter Direktor und Mitglied

der Geschäftsleitung, Banque Bonhôte Cie SA, Neuenburg

Neue Funktion: General-

direktor, Banque Bonhôte Cie

SA, Neuenburg

JEAN BERTHOUD BANQUIER PAR VOCATION

CROISSANCE Devenu actionnaire principal de la Banque Bonhôte qu'il dirige, il prendra la présidence du conseil d'administration le 1^{er} janvier.



JEAN BERTHOUD
Directeur général
de la Banque
Bonhôte
& C^e SA

Elevé à Paris par des parents neuchâtelois, Jean Berthoud cultiverait volontiers la légende d'un Rastignac inversé. Celle d'un jeune homme ambitieux ayant quitté la capitale française à 18 ans pour mieux conquérir Neuchâtel, dans cette Confédération suisse qui laisse s'épanouir les pouvoirs économique et politique dans les cantons. Ses ancêtres, partis du Val-de-Travers pour vendre leurs montres à Paris, ont créé une banque en bord de Seine en 1785. La famille n'en a pas gardé la propriété, mais l'image des banques privées neuchâteloises nourrit les rêves d'avenir d'un garçon peu attiré par le barreau paternel. Il imagine que la gestion de fortune privée lui donnera l'occasion de développer son goût pour l'analyse politique, sociologique ou économique et de nouer des relations privilégiées de long terme. Quelque quarante ans plus tard, le pari est largement gagné. Devenu action-

naire prépondérant de la Banque Bonhôte, dont il a pris la direction à l'âge de 31 ans, Jean Berthoud deviendra président du conseil d'administration le 1^{er} janvier. Un autre Neuchâtelois, Patrick Bédât, ancien responsable de Pictet Asset Management et de Pictet & C^o, reprendra la direction générale du groupe Bonhôte qui, outre la banque privée éponyme présente à Neuchâtel, à Bienne, à Genève et, bientôt, à Berne, compte la filiale Bonhôte Trust. Nouvelle étape d'un développement ambitieux: d'une dizaine d'employés en 1988, cette banque en compte aujourd'hui près de septante. o



Argus Ref 36470276

GENEVIÈVE BRUNET

Au moment de prendre la présidence du conseil, qu'est-ce qui vous motive le plus?

Avant tout de développer une entreprise de services à Neuchâtel. Les services, particulièrement la gestion de fortune, attirent des gens d'un certain niveau de formation. Ces activités offrent un potentiel de développement pour ce canton. J'estime qu'il faut lutter pour éviter une trop forte centralisation du pouvoir économique à Zurich.

La Banque Bonhôte a connu un développement important. Avec quels atouts clés?

La gestion de fortune repose sur une relation de confiance de long terme. Un client souhaite garder le même gestionnaire pendant des années. Nous essayons de fidéliser notre personnel par une participation au capital. Aujourd'hui, quelque 65% du capital de cette banque appartient à ceux qui y travaillent, dont moi-même. Au fil des années, j'ai racheté les parts d'actionnaires tiers et suis devenu actionnaire principal de la banque. J'avais commencé par un management *buy out* en 1992, à l'âge de 31 ans. Notre succès tient aussi à une certaine inventivité dans la gestion. Après mes études d'économie à Neuchâtel j'avais complété ma formation aux Etats-Unis et étais donc conscient des possibilités existant déjà à l'époque. Je me suis très tôt associé avec Jean-Paul Jeckelmann, notre responsable des investissements. Nous avons assez vite proposé des produits innovants: de la gestion alternative avec des fonds de hedge funds, un fonds BRIC, puis un fonds

immobilier permettant aux acheteurs de parts résidant en Suisse de n'être taxés ni sur la fortune ni sur le revenu de leur investissement. L'essentiel de notre clientèle habite en Suisse. Mais nous servons également une clientèle étrangère qui a besoin d'une structuration internationale de son patrimoine, à travers Bonhôte Trust, présente à Londres.

Vous êtes également depuis peu à Genève?

Nous pourrions, depuis Genève, répondre aux besoins de clients non européens qui souhaitent créer un trust. Cette tradition anglo-saxonne permet de décider de la structuration de son patrimoine au-delà de sa mort: avec des contraintes moins importantes que le droit de la majorité des pays européens qui protège fortement les héritiers légaux.

Quel défi devra relever ces prochaines années la gestion de fortune en Suisse?

Elle pourra de moins en moins s'appuyer sur les avantages du secret bancaire. Il faudra donc miser encore davantage sur les compétences de gestion. Je pense que les énormes banques de gestion de fortune auront moins de succès. On va sans doute revenir à des valeurs très traditionnelles propres aux banques privées spécialisées dans la gestion de fortune. ◦