

La Banque du Léman réunit les acteurs de l'innovation

START-UP. La Banque du Léman organisait la semaine dernière à Lausanne un événement sur les thèmes de l'accompagnement et du financement des start-up, avec une quinzaine d'intervenants suisses et français. L'objectif étant d'échanger sur les principaux enjeux et évolutions dans ces domaines, avec la présence d'une centaine d'invités.

Entre plusieurs pitch de start-up, deux débats ont rythmé la soirée, avec par exemple la participation de Jean Philippe Lallemand de l'EPFL Innovation Park, de Patrick Barbey pour InnoVaud, de Sylvain Brissot de l'incubateur fintech B 612 à Lyon, de Michael Weber de SeedStarSummit, de Yann Cotte de Nanolive, ou encore de Romain Duriez, de la CCI France Suisse.

L'occasion d'évoquer plusieurs tendances, comme au sein des incubateurs, dont l'offre, devenue pléthorique, tend à se structurer et se profiler davantage. Pour les experts, l'incubateur doit devenir un réseau d'appui, de ressources, d'influences et de compétences, mais aussi être capable d'activer pour les entreprises les réseaux dont elles ont besoin, au niveau national et international.

Ces débats étaient aussi l'occasion de constater plusieurs évolutions dans les financements, qui tendent à augmenter et à se diversifier. Pour rappel, la Banque du Léman, qui a ouvert ses portes à Genève au printemps 2014, puis à Lausanne plus récemment, a également développé la clientèle entreprise dans ces deux régions. L'actionnaire de la banque, la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes, basée à Lyon, est elle-même de plus en plus active pour soutenir les jeunes entreprises innovantes localement. Elle a ouvert l'été dernier un incubateur dédié aux start-up à Lyon, baptisé le B612. Elle a également lancé une agence entièrement dédiée aux entreprises innovantes fin 2015 à Grenoble. – (MT)

AGENDA

LUNDI 30 JANVIER

KOF: baromètre conjoncturel

MARDI 31 JANVIER

HBM: résultats T3
BC de Lucerne: résultats 2016
Givaudan: résultats 2016
BC du Jura: résultats 2016
Hügli: chiffre d'affaires 2016
EY: étude sur le système de santé suisse (CC)
BC d'Appenzell: CPB 2016, Appenzell
BC de Lucerne: CPB 2016, Zurich

MERCREDI 1^{ER} FÉVRIER

Rieter: chiffre d'affaires 2016
Julius Bär: résultats 2016
Roche: résultats T4 (CC 16:00)
Association suisse des produits structurés: présentation de l'application «SP Portfolio Optimizer», Zurich
Indice PMI des directeurs d'achat janvier
Julius Bär: CPB 2016, Zurich
Roche: CPB 2016, Bâle

Les conditions pour l'accès au marché

MIFID – PRIIPS. Ce que les nouvelles dispositions réglementaires européennes entrant en vigueur dans une année vont changer pour la Suisse.

CERISE DROMPT

Deux séries de textes incontournables vont changer le paysage du droit financier en Europe dans une année (janvier 2018). Le dispositif concernant les marchés d'instruments financiers tout d'abord (MiF), qui comprend toute une série de normes. La Markets in Financial Instruments Directive principalement (MiFID 2) et le règlement MiFIR. Le règlement sur les produits d'investissement de détail packagés basés sur l'assurance également (PRIIPS), finalisé le 26 novembre 2014.

Les effets sur la place financière suisse seront importants. Avec des répercussions profondes sur les opérateurs (banques et gestionnaires). Sur les services et produits financiers également, qu'ils peuvent être amenés à proposer à leur clientèle suisse ou européenne.

La Suisse est directement concernée par certaines règles mises en place. D'autres règles l'impactent indirectement, de sorte qu'elle ne pourra pas les ignorer. Du fait de sa renommée, la place financière est tributaire de l'environnement juridique européen dans ses échanges crossborder. La semaine dernière à Genève, le premier séminaire de l'Association européenne pour le Droit bancaire et financier en Suisse (AEDBF Suisse), organisé par Nicolas Béguin et le professeur Alexandre Richa, avocats dans l'étude ABR, consistait en particulier à analyser les conséquences pour la Suisse

et ses institutions financières. De nombreux éclaircissements ont été apportés par Wadie Sanbar, avocat au Barreau de Paris (cabinet Kramer Levin), spécialiste de ces questions et auteur d'un Droit des opérations bancaires et financières transfrontalières et Nicolas Tschopp, general counsel de Pictet Asset Management.

La Suisse devra être au fait des nouvelles tendances du droit européen et faire des efforts significatifs d'adaptation. Le dispositif MiF représente la pièce maîtresse de la réforme des marchés financiers. Il va d'abord mettre en place des accès au marché européen pour les banques et les gestionnaires suisses (dénommés par la réglementation «entreprises de pays tiers»). Ils devront par exemple établir une succursale en France pour la clientèle de détail, mais bénéficieront d'un véritable passeport à partir de la Suisse pour fournir des services financiers à une clientèle professionnelle (qualifiée) dans toute l'Union Européenne.

Les opérateurs en Suisse bénéficieront de la reverse sollicitation qui leur permettra de répondre aux demandes qui leur sont faites par tous les clients européens sur leur propre initiative. Dans le but de protéger l'investisseur, MiF va ensuite renforcer les encadrements pour les services et produits financiers proposés notamment par les acteurs suisses.

Parmi les nombreuses règles de protection évoquées et qui pourraient avoir un effet extraterrito-



WADIE SANBAR. Avocat au Barreau de Paris (cabinet Kramer Levin).

rial, celles relatives à ce qui s'intitule la gouvernance des produits présentent une importance considérable. Il s'agit ici - et c'est une nouveauté - de réglementer les relations entre le producteur (le concepteur) d'instruments financiers et son distributeur (en charge de la commercialisation), pour que ces instruments soient conçus pour une clientèle ciblée et commercialisés auprès de cette clientèle.

Le concepteur devra en pratique définir l'instrument et veiller à ce qu'il réponde aux besoins et aux objectifs d'un marché qualifié de cible déterminé qu'il définit. Le producteur devra également définir une stratégie de distribution adaptée et sera tenu à un certain nombre d'obligations d'information vis-à-vis du distributeur. Les producteurs suisses sont concernés parce que le distributeur européen pourrait être tenu par une obligation de se renseigner suffisamment auprès du concepteur (suisse). Il s'agit de ne pas commercialiser auprès d'investisseurs européens de «mauvais produits».

Le producteur suisse devra de facto se tenir lui-même informé des détails du dispositif pour fournir les informations nécessaires au distributeur (pour qu'il ne le «déréférence» pas). Des normes techniques sont en cours d'élaboration sur ce point précis. Cette réglementation est donc applicable aux produits suisses d'un producteur suisse qui veut les commercialiser en Europe dans le cadre d'un mandat de gestion discrétionnaire conclu entre un distributeur en France et son client, ou encore en matière de placements privés.

PRIIPS représente la deuxième réglementation européenne clé. Elle prévoit la mise en place d'un document information clé (DICI), plutôt simple et décrivant dans un langage clair et concis pour l'investisseur de détail les éléments clés du produit packagé. Soit un produit qui ne repose pas sur une forme d'investissement direct, qu'il s'agisse d'un produit bancaire, d'assurance ou financier.

L'objectif de ce règlement est d'uniformiser l'information précontractuelle qui sera remise aux investisseurs non professionnels. Un niveau 2 est d'ailleurs en cours d'élaboration. Pour l'instant, il requiert du producteur du PRIIP qu'il établisse un DICI qui permettra à l'investisseur de détail de comprendre le produit et de procéder à des comparaisons. Si un producteur européen veut inclure dans son PRIIP des actifs sous-jacents suisses, le producteur suisse de ces actifs devra permet-

tre au producteur européen de se conformer aux exigences du règlement. Il devra lui fournir les informations qui seront ensuite contenues dans le DICI. Ainsi donc, le producteur suisse doit lui-même concevoir un micro-PRIIP ou une convention d'échange de données doit être conclue entre les parties.

A la différence du DICI en matière d'organismes de placements collectifs en valeurs mobilières (OPCVM), connu de la place financière, le DICI-PRIIPS sera un document autonome qui se suffira à lui-même. Pour les OPCVM en revanche, les informations doivent être recherchées non seulement dans le DICI correspondant, mais aussi dans le prospectus. S'agissant des différences dans l'information contenue dans le DICI-OPCVM et le DICI-PRIIPS: si le premier fait part des performances passées du produit de gestion collective par exemple, ce ne sera pas le cas du second. Le DICI-PRIIP se compose d'une série de questions qui permettront à l'investisseur de connaître les tenants et aboutissants du produit. Les dispositifs MiF et PRIIPS vont devenir des dispositifs standards en Europe dès janvier 2018. ■

CE SERA

PARTICULIÈREMENT LE CAS POUR TOUT MANDAT DE GESTION DISCRÉTIONNAIRE ET POUR LES PLACEMENTS PRIVÉS.

Nouveaux segments obligataires

SIX SWISS EXCHANGE. Le marché couvre dorénavant toutes les durations avec l'ajout des titres du marché monétaire.

CHRISTIAN AFFOLTER

SIX Swiss Exchange poursuit ses efforts pour étendre les catégories de titres négociables sur une plateforme publique. Les obligations offrent l'un des domaines les plus larges. Une large partie des transactions se déroule de gré à gré aujourd'hui encore. La montée en puissance du négoce public semble aller de pair avec l'importance en diminution des ordres donnés par téléphone.

La qualité d'exécution est dès lors l'enjeu principal du point de vue du client. L'argumentaire de SIX insiste beaucoup sur ce critère, sous-entendant que la marge de manœuvre plus étroite que laissent des prix plus transparents leur est forcément bénéficiaire, le négoce hors-bourse étant inefficace.

Les spécialistes des transactions de gré à gré peuvent répliquer que des prix transparents impliquent notamment l'application de références identiques, quelle que soit la quantité de titres vendus ou achetés. Mais c'est justement la taille d'un ordre qui peut faire une différence considérable sur un marché où il appartient au courtier de trouver deux partenaires permettant de faire aboutir la transaction. D'autant plus que

les autres participants du marché ne sont pas au courant des négociations en cours. Cette caractéristique peut également réduire la nécessité de répartir la transaction sur plusieurs tranches, afin de limiter son impact sur les prix. Il est moins contestable que ces nouvelles plateformes permettent d'accélérer le processus, l'établissement d'une référence connue de tous les partenaires évitant de longues négociations. Lors de l'annonce de la mise en place d'un segment pour les emprunts d'entreprises en 2015, SIX l'avait souligné. Le groupe avait ajouté la liquidité insuffisante, des volumes de transaction modestes (SIX Swiss Exchange visant dès lors notamment des ordres volumineux) ainsi que le souci de voir les prix impactés négativement par une fuite prématurée aux inconvénients du négoce hors-bourse.

Aux yeux de SIX, le marché obligataire est également très fragmenté. Le groupe a donc pour stratégie de progressivement intégrer de nouveaux segments dans sa plateforme. L'extension annoncée vendredi marque une étape importante: avec les titres assimilés aux instruments du marché monétaire (durations les plus courtes), SIX Swiss Ex-

change peut dorénavant offrir toute la gamme de durations. Ce qui signifie qu'il entre sur le terrain notamment de Compagnie Financière Tradition et de ses concurrents. Ces négociants interbancaires ont de leur côté fortement développé leur offre de plateformes électroniques au cours de ces dernières années. Tout en améliorant les conditions de négoce pour les clients, ces opérations d'extension renforcent donc aussi la concurrence entre les différentes plateformes. La première étape sur le chemin conduisant à l'ouverture du segment marché monétaire atteste également de cette situation. «L'année dernière, SIX Swiss Exchange a abaissé les frais d'émission et de cotation pour les obligations dont la durée jusqu'à maturité n'excède pas une année, augmentant ainsi son attractivité en tant qu'emplacement de cotation pour les titres du marché monétaire», précise le communiqué publié vendredi. Une nouvelle fois, ce processus s'est déroulé en étroite collaboration avec les clients. Grâce à cela, «nous avons pu réagir de manière flexible aux nouveaux besoins du marché et trouver une solution pragmatique pour la cotation de titres du marché monétaire, qui est doré-

navant activement utilisée», comme l'a souligné le responsable Fixed Income Product Management Ueli Goldener. C'est ce qui a conduit à la première cotation intervenue vendredi, une obligation à coupon zéro de ZKB de 270 millions d'euros arrivant à échéance le 7 août 2017.

Le communiqué sur le lancement d'une nouvelle plateforme de négoce Repo de mars 2016 révèle que SIX peut disposer d'un avantage de taille face à ses concurrents: compter sur la BNS au sein de sa clientèle. Il donne également la mesure de ce que SIX pourrait viser avec les nouveaux segments: «ce système est utilisé par plus de 160 clients domestiques et internationaux, allant de banques régionales et internationales à des compagnies d'assurances suisses, en passant par la BNS». SIX insiste également sur le caractère international de son marché obligataire. «Plus que la moitié des 1700 obligations cotées ont été émises par des émetteurs internationaux, provenant d'une cinquantaine de juridictions réparties sur tous les cinq continents.» Il s'y ajoutent 3600 obligations internationales autorisées au négoce sur Swiss Stock Exchange. ■

La Suisse reste un îlot de cherté

CONSOMMATION. Sur la base de 2015, les prix en Suisse apparaissent 72% plus élevés que la moyenne des pays de l'UE.

La Suisse reste le pays le plus cher d'Europe dans les domaines de la nourriture et des boissons. Seule la Norvège soutient véritablement la comparaison. Les différences de prix entre pays sont énormes.

Sur la base de 2015, les prix en Suisse apparaissent 72% plus élevés que la moyenne des pays de l'Union européenne (UE), prix corrigés des pouvoirs d'achat. Les Norvégiens affichent des tarifs 60% plus chers, alors que les Danois, autre pays scandinave, présentent un dépassement de 45%. Les chiffres émanent d'une comparaison statistique publiée par Eurostat. En considérant les groupes de produits, seuls les Norvégiens doivent payer davantage que les Suisses pour payer leurs boissons et leurs cigarettes.

Dans les denrées alimentaires uniquement, la Suisse occupe la tête du classement pour tous les produits évalués dans l'étude, la viande par exemple y étant deux fois et demi plus chère que dans l'UE en moyenne. – (ats)