

SUISSE

SWISSPEERS: réseau sans intermédiaires

La plateforme en ligne Swisspeers permettra à des investisseurs d'entrer en contact avec des PME désireuses d'obtenir des capitaux étrangers. Récemment créé, ce portail internet indépendant se définit comme une alternative aux crédits bancaires et doit remédier à la «crise du financement» dans le domaine des prêts à taux fixe en francs, indiquent mercredi les initiateurs du projet. Les crédits seront accordés selon le modèle «pair à pair» et en suivant des critères «faciles à comprendre», selon le communiqué. Le prix sera déterminé par un processus d'enchères sur le marché des placements. Swisspeers fournira par ailleurs des prestations afin de faciliter l'établissement des documents nécessaires à la demande d'emprunt.

CS: le fonds LivingPlus veut lever 170 millions

Le fonds immobilier Credit Suisse LivingPlus a lancé une augmentation de capital de 170,04 millions de francs ou 1,6 million d'action au maximum. L'opération sera conduite entre le 30 mai et le 10 juin, indique la banque. Les actionnaires actuels se verront proposer un droit de souscription. Il pourra être exercé du 30 mai au 8 juin sur SIX Swiss Exchange. Un droit de souscription est attribué pour chaque titre existant. Douze droits de souscription donneront droit à une nouvelle part. Le prix d'émission s'élèvera à 106,00 francs et la valeur nette d'inventaire à 106,00 francs par nouvelle part.

SIX: l'intégration d'une filiale française

Le groupe SIX va intégrer la filiale Financial Information France dans sa structure organisationnelle d'ici la fin de l'année. Cette modification entraînera une réduction des effectifs et sera accompagnée d'un plan social, indique la société zurichoise mercredi. Elle s'inscrit dans la stratégie actuelle de SIX, déployée en Suisse et dans d'autres pays, et qui vise à une gouvernance «globale». Un plan de sauvegarde de l'emploi sera élaboré afin de limiter au maximum les départs contraints. Ce processus se poursuivra jusqu'à fin août. Dans la foulée, la filiale hexagonale va également automatiser la gestion des données et rationaliser ses opérations d'infrastructure et d'informatique.

EPH: le dividende 2015 ne sera pas versé non plus

La société immobilière Eastern Property Holdings (EPH) ne versera pas de dividende cette année, selon le texte d'invitation à l'assemblée générale publié mercredi. La société n'a plus versé de dividende depuis 2011. La réélection des membres actuels du conseil d'administration est au programme. La réunion se déroulera à Rome le 14 juin. En 2015, la société spécialisée dans l'immobilier russe et cotée à SIX Swiss Exchange avait dégagé un bénéfice de 20,5 millions de dollars, après 45,1 millions un an auparavant.

Caution digitale sans garantie bancaire

EXPERT CAUTION. Lancement de la première société de conseil et de courtage en matière de cautionnement en Suisse, spécialisée dans le B2B.

Un nouvel acteur du marché du cautionnement de loyer en Suisse vient d'être créé et domicilié dans le canton de Fribourg. Expert Caution est une société anonyme au capital de 300.000 francs et qui emploie pour l'instant trois collaborateurs chargés d'établir des partenariats, selon leurs intérêts et compétences. Son conseil d'administration est composé de trois experts de l'immobilier et de la caution en Suisse, dont Jean-Louis Toffel, président et Gerald Follonier, contributeur. Plus de 80% du marché de la caution passe par un dépôt bancaire. Les 20% restants sont assurés par une garantie de loyer sans dépôt, délivrée par des assurances ou des sociétés spécialisées dans le cautionnement. Le marché n'est pas mature et son taux de croissance approche les 15% par an. Le logiciel web caution est le core business d'Expert Caution, qui travaille aussi sur différents mandats pour aider les sociétés de cautionnement à mieux se positionner sur ce marché dont la maturité n'est pas encore atteinte. Gerald Follonier, contributeur et créateur d'Expert Caution, répond aux questions de *L'Agefi* sur le positionnement et la stratégie liée au big data d'Expert Caution en Suisse.

Quelle est l'origine de la création d'Expert Caution?

Suite à mon départ de la direction de First Caution à Nyon, la boucle n'était pas bouclée. J'ai consulté de nombreux professionnels du secteur. La création de la société Expert Caution répond à un vrai besoin sur toute la Suisse. Nous sommes partis du constat que l'offre actuelle en matière de garantie de loyer était contraignante pour l'ensemble

des parties (locataires, agences immobilières, bailleurs et sociétés de cautionnement). Les données chiffrées sont sans appel, plus de 80% des garanties de loyer existantes sont souscrites sous forme de dépôt bancaire. Afin de dynamiser le marché de la garantie de loyer sans dépôt, Expert Caution et ses partenaires développent et mettent en place des solutions web sur mesure à l'intention des bailleurs institutionnels et des agences immobilières intéressées dont l'objectif principal est l'automatisation des process. La digitalisation et les développements technologiques facilitent le traitement rapide de la garantie de loyer sans dépôt, sans papier, sans conflit d'intérêt. Il suffit d'un clic à l'agence immobilière détenant le logiciel web Caution pour générer un certificat de cautionnement. Soit quelques secondes contre cinq jours en moyenne pour un acteur traditionnel du cautionnement.

Le marché du cautionnement sans garantie bancaire est un marché principalement Business to Customer.

Expert Caution se positionne-t-il seulement dans le Business to Business?

Absolument et c'est justement la grande nouveauté. Il n'existe pas d'acteur B2B. Nous sommes les premiers à offrir ce service entièrement digitalisé. L'ensemble des sociétés de cautionnement ont une approche B to C (Business to Client) pour développer leurs activités. Or, se faire connaître du marché locatif implique des ressources importantes en matière de marketing, plus particulièrement en investissant massivement dans des actions de commercialisation. L'ap-

proche d'Expert Caution se veut tout à la fois complémentaire et innovante. Nous préconisons donc une approche B to B (Business to Business) dont les bénéficiaires seront également les clients finaux: les locataires. Plusieurs acteurs du marché immobilier nous ont d'ailleurs sollicités ces derniers mois pour les accompagner dans leur développement et/ou pour définir de nouvelles approches de cautionnement. Expert Caution est mandatée par des sociétés de cautionnement pour leur proposer de nouvelles stratégies de croissance. Nous avons également été approchés par des bailleurs institutionnels et régies immobilières qui nous ont demandé de «repenser» le fonctionnement traditionnel de la garantie de loyer (=caution).

Après le fintech, l'insurtech.

Dans le domaine de la finance, l'expression fintech, qui combine les termes finance & technologie, est sur toutes les lèvres. En assurance, en effet, le terme employé est insurtech. Les actions se multiplient dans le secteur des assurances pour se préparer à entrer dans un monde nouveau. Les différentes fonctions métiers sont/seront touchées, de la distribution des produits au développement commercial, de la conception de l'offre à la gestion des contrats. La compagnie d'assurance devra également tenir compte des exigences légales, contraintes et non anodines qui vont réduire les marges de manœuvre dans la marche en avant vers le big data. J'ajouterai également disruption et digitalisation. Un directeur de régie immobilière de la place comparait dernièrement Expert Caution à

Airbnb! Nous nous inscrivons plutôt dans un rôle de contributeur à la dématérialisation et un participant au processus global d'informatisation de nos partenaires. Le secteur de l'immobilier est caractérisé par une imposante gestion administrative. L'arrivée de la digitalisation dans ce marché a été très bénéfique en terme d'échanges, d'accès, de transactions, tant pour les agences immobilières que pour les clients finaux.

Quels sont les avantages pour les trois parties prenantes au contrat de cautionnement?

Le locataire n'a plus aucune démarche administrative ou autre et bénéficie d'un taux de prime inférieur à 20% par rapport aux offres principales du marché (la prime chez Expert Caution atteint 4% contre 5% sur le marché). L'agence immobilière gagne en automatisation des activités caution en interne, avec une suppression du papier et un gain de temps, dans le but d'une meilleure productivité. Le bailleur opte pour une gestion digitalisée de la sinistralité et du recouvrement.

Comment se répartit la prime de 4% encaissée par Expert Caution?

Nous rétribuons principalement l'assureur qui porte le risque. En fonction de la prime de risque de l'assureur, le pourcentage pourra osciller entre 1 et 2%. Expert Caution encaisse la prime annuelle du locataire. Nous scrutons le track record des taux de sinistralité (historique des mauvais payeurs pour l'ensemble du portefeuille locataires) et optons pour un taux très faible. La prime restante permet à Expert Caution

de rester leader en proposant constamment de nouvelles solutions novatrices dans l'intérêt des locataires et de nos partenaires. Notre rémunération aux régies varie en fonction du travail fourni.

Qui réalise le contrôle de la solvabilité du locataire et à quelle étape?

Le contrôle de la solvabilité se réalise en amont. Nos clients, les régies immobilières de moyennes et grandes tailles, disposent de bases de données externes résumant la situation financière de bon nombre de locataires. Pour toutes autres régies, l'application web Caution pourra leur mettre à disposition une étude de solvabilité. Nous personnalisons notre logiciel d'après les besoins et attentes de nos partenaires.

Quelle est la taille du marché de la caution? Quels sont vos objectifs de croissance?

Il existe peu de statistiques sur ce marché. Néanmoins, un des leaders de la caution en Suisse évalue à 15 milliards le marché de la garantie des loyers à usage d'habitation et pour les baux commerciaux. Le volume de ces derniers est moindre, mais leur valeur nettement supérieure aux baux privés. On peut alors estimer le marché total équilibré à 50%/50%. Vu l'immaturité du marché des baux commerciaux notamment, le potentiel est grand pour Expert Caution. Mais à ce stade de notre développement, il est plus facile d'estimer nos coûts que d'anticiper nos recettes. Je pourrai communiquer les premiers chiffres dans six mois.

INTERVIEW:
ELSA FLORET

Les actifs alternatifs en hausse

CAISSES DE PENSION. Les institutions aux frais les moins élevés génèrent une performance en dessous de la moyenne.

CHRISTIAN AFFOLTER

La dernière édition du traditionnel Risiko Check-up de Complementa est particulièrement surprenante dans son analyse de quelques aspects particuliers. Dans l'allocation d'actifs moyenne des caisses de pension sondées (résultats partiels), les titres à revenu fixe ont reculé conformément à la tendance observable depuis 2007, de 39,3% à 39,1%, les liquidités ayant diminué de 6,1% à 5%. Ce ne sont pourtant ni les actions (de 30,1% à 29,5%), ni l'immobilier (la hausse de 17,1% à 18,2% est due à la performance, selon Complementa) qui en ont bénéficié. Ce sont plutôt les argumentaires en faveur d'investissements en infrastructure ou de titres non cotés (dettes privées, assurances trisées) qui ont su convaincre. La

part des investissements alternatifs a grimpé de 6,9% à 7,7%. Cela n'est toutefois pas le cas pour toutes les caisses: certaines d'entre elles évitent toujours cette catégorie-là, tandis que d'autres font appel à l'article leur permettant d'aller au-delà de la part limite de 15% fixée dans la directive. Afin d'améliorer tant le potentiel de rendement que de diversification, les caisses ont même accepté d'investir dans des catégories de placement plus chères. Dans ce contexte, Complementa constate que la nouvelle transparence au niveau des coûts est un exercice à double tranchant. Il se révèle que minimiser ces derniers n'est pas toujours l'option la plus favorable aux assurés. Sur les trois dernières années, le quart des caisses affichant les frais de gestion les plus bas ont généré une performance nette inférieure

à la moyenne. Le rapport inversé est parfait, puisque le quart ayant les frais les plus élevés a obtenu une performance nette battant la moyenne. Les réductions de coûts ne permettront guère de résoudre les problèmes de financement du deuxième pilier, en déduit Complementa. Les observations concernant la situation générale des caisses rejoignent celles déjà faites par d'autres études dans ce domaine. L'obligation de servir l'intérêt dans des années avec des performances de placement insuffisantes également a conduit à une diminution du degré de couverture moyen de 105,6% à 103,4% à fin décembre 2015, descendant encore à 102,6% à fin avril 2016. Nous retrouvons ainsi un niveau pour la dernière fois pendant la période 2008-2012. Le rendement de 0,1% a forcé

70% des participants à augmenter leurs risques de placement, ce qui augmente même pour 80% l'importance de la gestion des risques. Le mécanisme de répartition des actifs vers les rentiers gagne également en force. Depuis 12 ans, les taux d'intérêts sur les capitaux de rente sont nettement supérieurs à ceux des assurés actifs. L'écart devrait encore s'accroître en 2016. De 2,3% en 2014 et 2% l'année dernière, ces derniers n'obtiendraient plus que 1,6% cette année. Quant au taux technique, il baisse de 2,9% à 2,7%, avec 2,6% prévus en 2016. Cependant, le potentiel de rendement à long terme à un niveau de taux d'intérêt toujours bas est inférieur au taux technique, se situant selon les estimations de Complementa à environ 2,3%. ■

AGENDA

JEUDI 19 MAI

Züblin: résultats 2015/16
Gategroup: résultats T1
Julius Bär: rapport intermédiaires
Orascom DH: résultats T1
SPS: résultats T1
OFS: marché de l'emploi T1
Züblin: CPB 2015/16, Zurich
AXA: CP compte d'exploitation prévoyance professionnelle 2015, Zurich
Fenaco: CP annuelle
Glencore plc: as. g., Zoug
Financière Tradition: as. g.
Adval Tech: as. g., Berne
Congrès Alu, Chartreuse d'Ittingen
AES: assemblée annuelle, Baden

VENREDI 20 MAI

Schmolz+Bickenbach: résultats T1
Ypsomed: résultats 2015/16
Richemont: résultats 2015/16
Verein Vorsorge Schweiz: CP 3e pilier
Ypsomed: CPB 2015/16, Berthoud
Burkhalter: as. g., Regensdorf
Formulafirst: as. g., Londres
Edison Power: as. g., Zurich
15:00 Phoenix Mecano: as. g.