

Les finances préoccupantes

Les comptes positifs de la Confédération n'abaissent pas la dure réalité de la dette.

OLIVIER FELLER*

Le Conseil national a adopté aujourd'hui les comptes 2013 et le premier supplément au budget 2014 (page 9). Le Parti libéral-radical (PLR) soutient cette décision. Bien que les comptes 2013 terminent avec un résultat positif de 1,3 milliard alors qu'un déficit de 400 millions était annoncé, les prévisions pour la situation financière de notre pays restent préoccupantes. L'augmentation des dépenses continue sans cesse. Le PLR demande une plus faible croissance des dépenses afin que les projets majeurs tels que la réforme de l'imposition des entreprises puissent se faire sans augmentation d'impôt, sans introduction d'une nouvelle taxe et sans creuser la dette. Les comptes de la Confédération ont été bouclés pour la huitième année consécutive avec un excédent. Cependant, le résultat positif est uniquement dû à des dépenses plus basses et des recettes plus élevées que prévu au budget. Les bases pour les années à venir ne sont pas suffisantes. Ce n'est pas un signal en faveur de comptes équilibrés, d'autant plus que la dette s'élève encore à 111 milliards de francs. Il y a toujours plus de tâches fédérales qui exigent de nouveaux impôts et limitent la marge de manœuvre de la Confédération.

* Parti libéral-radical

Le modèle rentable et équitable

L'avènement d'une nouvelle forme de finance à la fois pérenne et sociale est un constat objectif. Très loin d'ailleurs des clichés habituels.

AGLAÉ TOUCHARD-LE DRIAN*

Entreprenariat social ou «social business», investissements à impact social ou «social impact investing», «social impact bonds» ou contrats basés sur l'atteinte d'objectifs sociaux... mais quels sont ces nouveaux concepts venus d'ailleurs qui semblent s'imposer avec tant de succès en Europe et partout ailleurs? L'Etat se serait-il dessaisi de ses missions sociales? Entre philanthropie, subventions publiques et finance de marché, y aurait-il de nouveaux modèles possibles pour la réalisation de missions sociales?

Loin des clichés de la finance spéculative, il faut réellement tirer le constat de l'avènement d'une nouvelle forme de finance qui se veut responsable, pérenne et sociale. D'une finance sachant allier rentabilité et utilité économique et sociale. D'une finance comme outil, au service d'une cause et d'un objectif social. Etre redevable d'une performance sociale n'est-il finalement pas aussi difficile qu'être redevable d'une performance financière? Et si dans un monde de demain, la performance sociale était autant prise en compte que la performance financière, car gage de pérennité, d'équité et d'impact sur la société?

Si l'économie sociale existe en Europe sous des formes variées depuis bien longtemps, on assiste aujourd'hui à un renouveau de ce modèle semblant faire converger

les différentes spécificités européennes, du Welfare State anglo-saxon, au système Bismarkien allemand ou français ou encore au modèle social universaliste des pays nordiques.

Une entreprise sociale, telle que définie par l'Union Européenne, a au cœur de son «business modèle» la réalisation d'une mission sociale, le changement social



JP MORGAN ESTIME QUE L'IMPACT INVESTING REPRÉSENTERAIT PLUS DE 10 MILLIARDS DE DOLLARS POUR L'ANNÉE DERNIÈRE.

porté par la société doit par ailleurs être pérenne financièrement et surtout l'impact social doit pouvoir être mesuré. Aujourd'hui, environ 10% des entreprises européennes, c'est-à-dire près de deux millions d'entreprises, ont cette forme nouvelle d'entreprise solidaire ou sociale. Plus globalement à l'échelon mondial, JP Morgan estime que «l'impact investing», c'est-à-dire l'investissement ciblant impact social et rentabilité, représenterait en 2013 plus de 10 milliards de dollars.

Au-delà des traditionnelles associations, coopératives ou fondations, des entreprises commerciales «classiques» sont des acteurs à part entière de ce nouveau modèle. Il ne s'agit pas d'une simple prise en compte de critères environnementaux ou sociaux cherchant à limiter les externalités né-

gatives, mais au contraire d'avoir au cœur de ses objectifs la volonté de créer des externalités positives sur la société.

En proposant des modèles commerciaux innovants conciliant équilibre financier et impact social, les entreprises sociales constituent un potentiel de croissance et de valeur économique durable qui suscitent de plus en plus l'in-

térêt de certains investisseurs privés, permettant à l'Etat de se recentrer sur ses fonctions clés et de jouer un rôle de catalyseur. La démarche des entreprises sociales ne s'inscrit en effet pas dans une volonté de privatiser ou d'externaliser des services publics de première nécessité tels que la santé ou l'éducation par exemple, mais au contraire d'apporter des produits, des services et une expertise complémentaires à l'action des services publics. Il s'agit de reconnaître les secteurs et services sociaux qui peuvent générer des modèles économiques viables tout en créant des externalités sociales positives: la prévention de la santé, les services à la personne, les logements sociaux ou la formation professionnelle. En Allemagne par exemple, la société Verba Voice favorise l'accessibilité aux personnes malentendantes, en

Angleterre, la société K10 favorise la réinsertion et l'emploi de jeunes exclus du travail dans le secteur de la construction, en France, Le Petit Plus permet le recyclage des déchets de bureaux en employant essentiellement des personnes handicapées. Ces entreprises contribuent ainsi à la création d'emplois, à l'insertion professionnelle et la qualification de nombreuses personnes.

L'émergence de ce nouveau modèle peut-il vraiment avoir un impact d'échelle sur la société? L'exemple britannique illustre comment le développement d'un écosystème favorable à l'investissement social peut permettre un changement de paradigme d'une ampleur suffisante à l'échelle de la société. Dans une logique de partenariat public-privé et d'innovation financière mettant en avant des mécanismes de paiement fondés sur l'obtention de résultats sociaux mesurables, le Royaume-Uni favorise le développement d'un nouvel environnement intégrant la mesure transparente de l'impact social et le passage d'une logique de subvention à une logique d'investissement plus pérenne associée à la responsabilisation de nouveaux acteurs.

L'exemple du soutien à la réinsertion des anciens détenus, par le mécanisme dits de «social impact bonds» ou de contrats basés sur les résultats, révèle une pratique très intéressante dans la mesure où elle introduit une notion de partenariat avec un financement lié à l'atteinte d'objectifs sociaux. L'Etat, seul à même de pouvoir juger à long terme le coût de la non-réalisation d'un objectif quantifié, comme la nouvelle incarcération d'un détenu qui n'aurait pas réussi à se réinsérer, peut dès lors faire bénéficier de cette économie l'entreprise et donc l'investisseur qui aurait réussi à la mission. L'entreprise est donc à même de pouvoir lever de la ressource sur la base de cet engagement, de cette nouvelle forme de partenariat public privé social, permettant de réaliser des missions de prévention, là où l'Etat dans un cadre budgétaire contraint n'a plus toujours les moyens d'agir. Il existe aujourd'hui plus de 14 «social impact bonds» au Royaume-Uni, un au Pays-Bas, 5 aux Etats-Unis, 2 en Australie et de nombreux pays étudient la mise en place de ce

type de contrats basés sur l'atteinte d'objectifs sociaux dans différents secteurs, tels que l'emploi, la réinsertion de prisonniers, l'aide à l'adoption, le traitement préventif des diabétiques, ou encore l'encadrement de jeunes en difficulté...

Finalement, la capacité de ces entreprises sociales à atteindre un réel impact d'échelle est liée au développement d'un écosystème favorisant leur essor et leur financement dans le cadre d'un partenariat public privé renouvelé. Au-delà des gouvernements et fondations, de nouveaux acteurs, tels que des fonds d'investissement, des banques sociales ou encore de grandes entreprises, permettent de plus en plus le financement de ces entreprises sociales, à travers des instruments variés: dette, capital, garantie ou conseil opérationnel. Créer les justes incitations fiscales et être capable de mesurer l'impact social pour en être redevable de façon transparente représentent des enjeux importants pour le renouveau et la pérennité de notre modèle social.

A l'heure où le vieillissement démographique et le taux de chômage mettent en cause la capacité de l'Etat à assurer ses fonctions d'Etat Providence, une évolution s'opère intégrant de nouveaux acteurs ayant au cœur de leur modèle la réalisation de missions sociales avec la mesure volontaire de l'impact comme gage de «redevabilité». Au-delà de la mesure financière, gage d'une certaine pérennité, un changement de paradigme s'opère à travers la prise en compte de la mesure sociale, gage d'une meilleure équité. L'entreprenariat social et son financement hybride contribuent ainsi au renouvellement de l'engagement solidaire. C'est aussi une opportunité unique de mettre tous les acteurs économiques, pouvoirs publics, entreprises, investisseurs privés et citoyens au service de la cohésion sociale. Au-delà d'une simple nouvelle classe d'actifs, «l'impact investing» pourrait bien progressivement devenir l'investissement classique de demain

* Investment Manager, European Investment Fund

Aglaé Touchard-Le Drian sera présente au Zermatt Summit du 26 au 28 juin.

La gestion de fortune d'ici 2020

Les banques devront réévaluer leur chaîne de valeur et mettre en place de nouveaux modèles.

HENRI SCHWAMM*

À n'en pas douter, la gestion de fortune subira d'importantes secousses dans les années à venir. C'est la raison pour laquelle les banques spécialisées dans cette activité devront faire des choix clairs. Dans son dernier White Paper, intitulé Surviving The Valley of Death – Wealth Management 2020, PricewaterhouseCoopers (PwC) Suisse les y invite instamment.

La crise financière de 2008/2009 a partout laissé des traces. Aussi dans le Wealth Management où les investisseurs sont devenus plus prudents et les autorités de surveillance plus exigeantes. Résultat: des marges bénéficiaires plus étroites et des coûts plus élevés. En dramatisant quelque peu - c'est le propre des consultants qui, de manière très intéressée, ont tendance à noircir la réalité - Matthias Memminger, responsable du département Prestations financières chez PwC Suisse, entend faire passer le message suivant: si les wealth managers ne se décident pas maintenant en faveur d'une des deux niches (clients aisés lo-

caux disposant d'un patrimoine de moins de 20 millions de francs ou très riches globaux à la tête d'une fortune de plus de 50 millions de francs), leurs banques seront bientôt condamnées. Le choix d'un modèle économique précis est pour les banques le seul moyen de ne pas sombrer, PwC en est convaincue. Faute de quoi, elles évolueront dans un no man's land que l'auteur appelle «la vallée de la mort». Si d'ici 2020 les banques n'ont pas trouvé leur niche, elles ne survivront pas, est-il écrit en toutes lettres dans le White Paper en question.

Pour PwC, il est certain que les banques universelles qui proposent tous les produits et services à tous les investisseurs sont en train de disparaître. Qu'ils le veuillent ou non, les instituts financiers devront choisir entre les deux niches qui, vues de l'extérieur, font partie toutes deux du «1 pour cent» privilégié, mais qui, quand on y regarde de près, présentent en réalité de grandes différences.

Les deux catégories de clients attendent de leurs conseillers un traitement individuel et différencié. Mais, insiste Matthias Memminger, les deux groupes réclament en plus un modèle économique distinct. La première niche a besoin d'un siège local, d'un nom et d'un visage, ainsi que d'une palette de produits simples (comptes, trafic de paiements, car-

tes de crédit, hypothèques, etc.). Ce type de client ne veut surtout pas entendre parler de produits qu'il ne comprend pas. Mais pour tous les produits qu'ils réclament, les clients aisés locaux sont prêts à payer une prime, l'auteur en est persuadé.

Les bouleversements de ces dernières années ont, si l'on en croit Matthias Memminger, un impact sur l'organisation des établissements financiers. En clair, cela signifie que les banques ne devraient plus se concentrer sur l'Advice Engine et se débarrasser du reste.

En plus de l'outsourcing, un processus d'investissement automatisé offre des avantages évidents. L'Advice Engine est standardisée et capable de bien servir un grand nombre de clients. Parmi les produits adaptés à ce moteur prodigieux des conseils, le White Paper cite les Exchange Traded Funds (ETFs). Il s'agit de fonds de placement en valeurs mobilières reproduisant un indice boursier.

La situation du deuxième groupe de clients est totalement différente. Les clients très riches vivent en différents endroits - le plus souvent à Londres, New York, Hong Kong ou Singapour. Nombre d'entre eux disposent d'un family office qui effectue une partie des tâches qui normalement incombent à la banque. Les deux sous-

groupes, old wealth et new wealth, demandent souvent la même chose: des conseillers en qui ils ont pleinement confiance, des conseils de qualité exceptionnelle, des produits phares de toutes les catégories de placement, de bonnes idées. Ce qui toutefois peut différencier les deux sous-groupes, c'est le goût du risque plus ou moins prononcé. Les «nouveaux riches» sont plus ouverts aux risques.

PwC observe peu de synergies entre les clients locaux et globaux. Ce qui réussit dans une niche n'est pas assuré du succès dans l'autre. Les anciens riches ont tendance à s'adresser aux banques privées de la vieille école, les nouveaux riches préfèrent en général les banques d'investissement. On ne sait pas si une marque commune pour les deux niches constitue un avantage ou un inconvénient.

La conclusion s'impose: il incombe à l'avenir aux gérants de fortune de concevoir des modèles économiques adaptés à l'une et à l'autre niche. Ils ont quelques années pour les élaborer. Le premier modèle s'intéressera aux clients aisés locaux (ou nationaux). Le deuxième prendra soin des clients très fortunés et globaux (internationaux). Les banques devront aussi réexaminer leur chaîne de valeur.

* Université de Genève

GENÈVE: un milliard de manque à gagner sur dix ans

La majorité PLR-PDC-MCG-UDC au Grand Conseil s'opposera vendredi prochain sans surprise à l'Initiative du Parti socialiste genevois visant à mettre fin aux allègements fiscaux pour les entreprises qui s'implantent à Genève. Le manque à gagner d'impôts pourrait dépasser le milliard de francs pour la décennie à venir et l'inégalité de traitement persistera entre entreprises établies et entreprises qui s'implantent. Le Parti socialiste genevois dénonce une politique d'allègements opaque et discriminatoire qui coûte cher à la collectivité sans que l'on puisse en chiffrer les avantages. Le rapport de gestion 2013 du Conseil d'Etat chiffre la perte d'impôts liée aux allègements fiscaux de 2014 jusqu'à la fin de la période d'allègement de maximum 10 ans à 928 millions de francs¹. Compte tenu des nouveaux allègements qui seront négociés ces prochaines années, la perte de recettes fiscales en cas de maintien des allègements fiscaux pourrait dépasser le milliard de francs sur la prochaine décennie. Les partisans du maintien du système des allègements fiscaux justifient cette politique par les créations d'emplois qui en découleraient. Le Parti socialiste genevois rappelle qu'il est impossible de savoir quelles créations d'emplois sont imputables à ces largesses fiscales puisque de nombreux facteurs entrent en compte dans la décision d'implantation d'une entreprise à Genève. — (PS Genève)