

Démarchage

Deux grandes banques courtisent les frontaliers

UBS et Crédit Agricole rencontrent des habitants de France voisine demain. On parlera, entre autres, d'optimisation fiscale

Philippe Rodrik

Décidément rien ne semble encourager les banques suisses à s'approcher de la France. Surtout depuis une décision unilatérale prise en juin par les autorités hexagonales: la résiliation de la convention bilatérale de double imposition relative aux droits de succession avec la Suisse. «La France déconstruit ses relations fiscales avec la Suisse», titrait récemment à ce sujet notre confrère *Le Temps*. Deux grands établissements helvétiques tenteront néanmoins de séduire les frontaliers demain.

Crédit Agricole Financements (Suisse) SA leur propose agape et conférence à midi, au Centre de l'Espérance (rue de la Chapelle 8). UBS AG reçoit ses hôtes à la même heure dans ses propres locaux, rue de la Confédération.

Les experts de la filiale de la banque française, fondée en 1885, se montrent les plus disertes dans leur invitation: «Le revenu fiscal de référence devient progressivement une donnée clé pour les contribuables français. Il sert notamment de base au calcul de l'impôt, de référence pour l'attribution de prestations sociales (prime pour l'emploi, tarifs de cantines ou de crèches, etc.)»

Exonérations d'impôts

En Europe occidentale, nombre de contribuables sont toutefois davantage sensibles aux charmes d'une fiscalité hospitalière qu'à ceux de prestations sociales. Coup de chance! «Le revenu fiscal de référence est aussi utilisé pour l'application d'allègements ou d'exonérations d'impôt (sur la taxe d'habitation et la taxe foncière)», indiquent les experts de la «Banque verte».

Les habitants de France voisine sont en plus très préoccupés ces derniers temps par des questions de caisse maladie. «Pour les frontaliers, suite aux derniers changements réglementaires, le revenu fiscal de référence sert



Le revenu fiscal de référence devient progressivement une donnée clé pour les contribuables français. Il sert de base de calcul de l'impôt, et à l'application d'allègements et d'exonérations. LUCIEN FORTUNATI

«Le Grand Genève est une des régions les plus dynamiques d'Europe du point de vue économique et démographique»

Christian Lefaix Directeur général de la Banque du Léman

justement de base de calcul des cotisations pour l'assurance-maladie française.»

«Il devient dès lors intéressant de mieux comprendre comment ce nouvel indicateur est calculé», préviennent les conférenciers de Crédit Agricole Financements (Suisse) SA, parmi lesquels Marjorie Duchenes, fiscaliste, Serge Lacroix, responsable de ges-

tion patrimoniale au Crédit Agricole des Savoie, et Frank Buffard, directeur commercial de Crédit Agricole Financements (Suisse) SA.

Leurs exposés fourniront en plus des solutions permettant d'influencer le niveau du revenu fiscal de référence et, par conséquent, le budget des ménages lui-même. Dans la foulée, rien de tel que de parler d'optimisation fiscale. «Pour avoir une approche plus large des opportunités pour les frontaliers, Crédit Agricole Financements abordera quelques possibilités d'optimisations fiscales sur Suisse», précise justement la banque domiciliée rue du Rhône.

Prestations pour frontaliers

Le même jour, les experts d'UBS livreront leurs éclairages sur des thèmes non moins captivants: «Vivre en France, travailler en Suisse. Quel impact patrimonial?» «Réduisez vos impôts! Nouveau barème d'impôts à la source.»

Mieux encore: «La promesse de prestations d'UBS pour les frontaliers. Les outils d'optimisation.»

En dépit des tensions occasionnelles entre Paris et Berne, sur des questions fiscales, la clientèle de France voisine inspire donc le monde bancaire. Preuve en est aussi l'ouverture le printemps dernier de la Banque du Léman, filiale de droit suisse de la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes, celle-ci appartenant au deuxième groupe bancaire français, Banque Populaire et Caisse d'Épargne.

«Notre établissement bénéficie de l'excellente connaissance de la région rhônalpine, acquise depuis près de deux cents ans, ainsi que d'une grande expérience d'accompagnement des frontaliers. De plus, le Grand Genève est une des régions les plus dynamiques d'Europe du point de vue économique et démographique», s'enthousiasme Christian Lefaix, directeur général de la Banque du Léman, domiciliée rue des Alpes.

Son conseil

Albert Gallegos *



La psychologie de l'épargne

On croit généralement que les épargnants ont un comportement rationnel, dicté principalement par des besoins objectifs. Or, différentes études ont démontré qu'investir l'argent mis de côté n'obéit pas seulement à des critères économiques, mais a aussi une dimension «psychologique» ou «comportementale». Mickael Mangot, chercheur à l'Université de Paris I, spécialiste de la question, a recensé une cinquantaine d'attitudes fréquentes et de «biais» comportementaux qui peuvent pousser à ne pas prendre les meilleures décisions en matière d'économies et de placements financiers. Parmi eux, la tendance à ne pas se projeter dans l'avenir et à ne pas suffisamment planifier, à avoir la mémoire sélective (les pertes marquent plus que les gains), à favoriser les sociétés les plus connues avec une forte dimension affective, à retenir uniquement les informations qui confortent les décisions antérieures et à faire abstraction des données qui vont à leur rencontre... Il faudrait donc se méfier de ses propres sentiments quand on souhaite investir, car raisonnements et émotions

nous conduisent souvent à faire de mauvais choix! Sachant cela, que doit-on faire? D'abord, il faut être conscient de cette relative irrationalité. Les décisions sont influencées par l'éducation, le caractère, les expériences personnelles et ces facteurs incitent à prendre plus

«Il existe une tendance à retenir uniquement les informations qui confortent notre décision»

ou moins de risques financiers. Ensuite, il faut savoir qu'une relation saine avec l'argent signifie, entre autres, d'avoir la capacité à épargner et à emprunter ni trop, ni trop peu. Il faut être capable de penser à long terme pour se constituer un patrimoine et le gérer. Finalement, il faut savoir s'entourer de professionnels avec lesquels on peut traiter ces différents aspects en toute confiance et empathie.

* Conseil patrimonial et prévoyance, BCGE

Tumeur Une société de Genève teste un remède inédit

MaxiVAX SA, une entreprise de biotechnologie au centre-ville, a lancé la phase 1 d'essais cliniques d'un vaccin anticancéreux innovant. Ledit MVX-ONCO-1 est testé aux HUG sur 15 patients atteints de différents cancers au stade avancé. Le produit de MaxiVAX stimule le système immunitaire du patient pour l'amener à s'attaquer à ses propres cellules cancéreuses. L'un des avantages du vaccin tient à ce qu'il permet au patient de développer une réponse immunitaire simultanée contre plusieurs antigènes tumoraux, ce qui augmente les chances de succès thérapeutique. **R.ET.**

Exportations



C'est, en pour-cent, la part en valeur des exportations du canton de Genève qui émanent de l'horlogerie, de la bijouterie et de la chimie, selon l'Office cantonal de la statistique. Les exportations d'horlogerie et de bijouterie affichent une progression continue depuis 2010 et constituent les deux moteurs du commerce extérieur genevois. Entre 2012 et 2013, leur hausse respective s'établit à 1,8% et 15,4%. Les exportations de chimie perdent, elles, du terrain depuis 2011. En 2013, un recul de 7,1% est observé. **R.ET.**

Une société aide les PME à planifier leur succession

Dans les prochaines années, ce sont près de 50 000 sociétés qui vont devoir se trouver en Suisse un repreneur

Selon une récente étude réalisée par l'Université de Saint-Gall, près de 50 000 PME vont devoir à travers toute la Suisse remplacer leur directeur et se trouver un nouveau propriétaire ces prochaines années. Comme les autres cantons, celui de Genève sera confronté à un départ en retraite massif de ses patrons.

Le souci est que pour beaucoup de petites et moyennes sociétés, cette transition est trop souvent mal préparée et, faute d'un repreneur, voit leur aventure entrepre-

neuriale se terminer prématurément. Les chiffres du Secrétariat d'Etat à l'économie font froid dans le dos, puisqu'une entreprise sur trois disparaît actuellement par manque de repreneurs.

Conscient de cette problématique, Jacque Meyer (ex-directeur à la BCV), Andreas Giesbrecht (un ex-managing director à Credit Suisse) et Louis Fleury (propriétaire de la PME valaisanne Gabriel Fleury) ont créé pme-successions.ch, une société de soutien et de conseils au potentiel vendeur, mais également au potentiel acheteur.

Par souci de professionnalisme et de sérieux, l'entreprise s'est associée avec la Vaudoise Assurance et avec Dimension, un spécialiste dans la transmission d'entreprises.

Elle collabore également avec une vingtaine de fiduciaires bien implantées en Suisse romande, dont certaines sont basées sur Genève.

La jeune société compte surtout focaliser son attention sur des PME dont la valeur se situera entre 500 000 et 3 millions de francs. Cette fourchette a un double avantage. En premier, elle évite d'empiéter sur les plates-bandes de son partenaire Dimension, qui s'occupe de transactions plus importantes. «Et cette cible de prix englobe les 90% des quelque 10 000 petites et moyennes sociétés que compte l'arc lémanique», assure Jacque Meyer. Si bon nombre d'entre elles finissent le plus souvent par se transmettre dans la famille, le potentiel d'affaires

pour pme-successions.ch est donc clairement là.

«Après plusieurs tentatives de vente abandonnées en cours de négociations, nous avons décidé d'engager des professionnels pour nous aider dans cette démarche. Notre consultant nous a guidés dans la présentation de notre entreprise, mais il a aussi et avant tout réussi très rapidement à trouver des acheteurs potentiels sérieux», a récemment témoigné Hans Pieren, actionnaire de la PME neuchâteloise Plastiglas SA et l'un des premiers clients de pme-successions.ch.

Prudente, la jeune société table en 2015 sur deux opérations par mois et escompte atteindre le seuil de rentabilité d'ici à deux ans. **O.W.**

Initiative sur l'or



La Banque nationale suisse (BNS) ne baisse pas du tout la garde, et aligne interview sur interview contre l'initiative sur l'or. **Thomas Jordan**, le président du directoire, a répété encore une fois au *Matin Dimanche* que ce texte pourrait être «fatal» au bon fonctionnement de la vénérable Banque centrale. «Cela limiterait les activités à long terme de l'institution», a souligné le directeur général, qui ne compte plus les prises de paroles ces derniers jours. **T.T.**

Bicyclettes Easybike-Solex grandit grâce à un Genevois

Capital Système Investissements (CSI), intermédiaire financier genevois spécialisé dans le soutien d'entreprises innovantes, a permis à Easybike-Solex d'accueillir dans son capital des investisseurs privés et family offices européens. CSI a donné de la liquidité à des actionnaires et permis à la société d'élargir son actionariat. Easybike-Solex, qui a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros avec un objectif à 12 millions d'euros en 2014, est devenu un acteur incontournable du Vélo à Assistance Electrique (VAE) en France. **R.ET.**