

rière identique. Lors
auche à tour de bras
e brutalement. Sans
avec l'aide onéreuse
l'ailleurs à leur tour
ement draconien!
duire ses effectifs de
ode imposée par des
es. Les grands grou-
nes de ce que Warren

panet app... imperati... ins... Am... le... m... ne...
suivi par les CEO et conseils d'administration, qui se
sentent obligés de copier les autres sociétés qui ont du
succès sur le moment ou suivent des modes fugaces,
confortés par des modèles mathématiques sophisti-
qués qui procurent l'illusion d'une bonne gestion du
risque. Ce comportement de lemmings procure cer-
tes un confort immédiat mais peut s'avérer désastreux
à plus long terme. Swiss Re en a été victime de même
qu'UBS ou Credit Suisse, par exemple, même si ce der-
nier a limité la casse s'agissant du «subprime».

milliards de francs. Elle est qua-
tre fois plus petite que celle du
groupe Munich Re et 3 à 4 fois en
dessous de celle du groupe Zu-
rich. Ce constat affligeant dé-
montre en même temps tout le
potentiel de revalorisation de
Swiss Re. Bien géré, Swiss Re de-
vrait avoir une valeur boursière
d'au moins 30 milliards de
francs.

ête pour l'avenir ncière suisse

ers ne vont pas clore leurs comptes dans l'immédiat.

ision prévisible des placements
en provenance de l'étranger. En
insistant tout d'abord sur la né-
cessité que l'ensemble des pays
adopte sans exception des règles
égales (level playing field). Mais
cela ne sera pas suffisant. Gré-
goire Bordier estime donc que
les banques suisses vont devoir
aller chercher les clients sur
place en mettant l'accent sur le

développement de leurs activi-
tés à l'international. «De tels in-
vestissements auront forcément
un impact sur les marges, mais
cela ne représentera qu'un petit
sacrifice face aux rendements at-
tendus sur le long terme.» Une
tendance qui ne devrait toute-
fois pas remettre en cause la qua-
lité des gérants suisses, et en par-
ticulier des Genevois.

ts en quête de logiciels bancaires

Suisse? Ou - comme
président du Conseil
liquidités ne sont-
de dormir dans les
ne peuvent les pla-
aison des mauvaises
ervnants présents
s Bancaires sont au
anques révisent à la
semble pas effrayer
te de progiciels ban-
Genève.

erdu des clients suite
à leur consolidation,
en effet que les ban-
nouveler leur pro-

gramme de temps à autre. En outre, celles qui ont pour
clients les banques cantonales assurent envisager l'ave-
nir avec sérénité. Par ailleurs, les banques ne sont pas
leurs seuls clients. Les sociétés peuvent également
compter sur les gérants indépendants, qui doivent trou-
ver des solutions pour attirer une nouvelle clientèle.
«Auparavant, nombre d'entre eux utilisaient les pro-
grammes mis à disposition par les banques dépositai-
res. Désormais s'ils veulent montrer aux clients une
vision consolidée de leurs avoirs, ils ont besoin de leurs
propres programmes», explique Jean-Luc Freymond,
président et directeur de la société lausannoise Sage.
Qui explique également que, face à la crise, certains
gérants indépendants se regroupent et ont donc besoin
de nouvelles plateformes communes en termes de
logiciel.

ASSOCIATION

La Société des régisseurs devient USPI Genève

«Il s'agit d'offrir une visibilité ren-
forcée aux professionnels de l'im-
mobilière qui s'engagent avec éthi-
que et responsabilité en faveur de
l'investissement immobilier et du
droit à la propriété», a commenté
Léonard Vernet, président. Pour
son 130^e anniversaire, l'entrepre-
nante Société des régisseurs de Ge-
nève devient USPI Genève (Union
suisse des professionnels de l'im-
mobilière, Genève). Cette démar-
che s'inscrit dans le cadre d'une
harmonisation des relations avec
les autres associations cantonales
romandes déjà porteuses du nou-
veau nom. Et d'une meilleure re-
présentativité sur la scène fédé-
rale à travers l'association faîtière
USPI. «L'adoption d'un nom com-
mun permet d'autre part de capi-
taliser sur l'important travail réa-
lisé par nos régies membres » a
relevé Béatrice Grange, vice-pré-
sidente d'USPI Genève.

Précision

Dans notre article du 27 mars dernier
sur la perception du marché des devi-
ses, les propos d'Alain Broyon, CEO de
Dukascopy à Genève, ont été mal inter-
prétés. Il s'agissait de lire: «Les
Européens financent partiellement la
sortie de crise des Américains en ache-
tant des obligations du Trésor.»