

SUISSE

AGENDA

VENREDI 1^{er} MARS

Coopérative Raiffeisen Suisse: résultats 2012

Schweizer: résultats 2012

BC Bâle-Campagne: résultats 2012

Calida: résultats 2012

PSP Swiss Property: résultats 2012

Hotelplan: CPB 2012, Glattbrugg

Postfinance: résultats 2012

Indice PMI des achats de managers février

Surveillants des prix: CP annuelle, Berne

LUNDI 4 MARS

Kühne + Nagel: résultats 2012

Banque Privée Edmond de Rothschild: résultats 2012

Transocean: résultats T4 (CC à 16h)

Kühne + Nagel: CPB 2012, Zurich

MARDI 5 MARS

Siegfried: résultats 2012

AFG: résultats 2012

OC Oerlikon: résultats 2012

Charles Vögele: résultats 2012

Feintool: résultats 2012

GAM: résultats 2012

Goldbach: résultats 2012

Intershop: résultats 2012

VZ Holding: résultats 2012

Pargesa: résultats 2012

Glencore: résultats 2012 (provisoire)

Xstrata: résultats 2012 (provisoire)

Clientis: CPB 2012, Zurich

McDonald's Suisse: CP annuelle, Zurich

Roche: AG, Bâle

MERCREDI 6 MARS

BC du Valais: résultats 2012

Panalpina: résultats 2012

Progressnow: résultats 2012

Valiant: résultats 2012

CS: CP marché CH de l'immobilier, perspectives 2013

Cap tardif sur l'institutionnel US

MAN GROUP. Deuxième base du groupe britannique de hedge funds, le pôle schwyzois reste un centre de gestion malgré la fonte des effectifs.

PIOTR KACZOR

Présentés hier jeudi pour la première fois par le nouveau CEO Emmanuel «Manny» Roman, entré en fonction le même jour, les résultats annuels de Man Group - qui reste le premier groupe de hedge funds mondial coté - ont d'abord été bien accueillis par le marché. Coté à Londres où sont basés la majorité des employés, le groupe a réduit ses effectifs de 570 postes depuis juin 2011, soit de 30% à 1306 personnes. Et il dispose à Pfäffikon SZ de sa deuxième base géographique la plus importante.

Si pour l'instant, le pôle schwyzois reste un centre de gestion et de distribution clé, ainsi que l'assurance une porte-parole, l'accent mis par le nouveau CEO sur la croissance auprès de la clientèle institutionnelle aux Etats-Unis et en Amérique du Nord place le centre schwyzois face à de nouveaux défis. Alors que Man Group a traversé six trimestres de sorties nettes de fonds de la clientèle, dont 2,7 milliards de dollars au quatrième trimestre. Et que les investisseurs qui tablaient sur une «nouvelle stratégie» du nouveau CEO étaient plutôt sur leur faim jeudi selon l'analyse de Citi qui estimait cependant que «les fortes commissions de performances et



EMMANUEL ROMAN. Le CEO de Man Group ne prévoit pas de réelle reprise avant le deuxième semestre.

les perspectives encourageantes vont probablement se traduire par un rehaussement des estimations de bénéfices par action».

Reste qu'après la chute de 60% esuyée par le titre en 2011 et de 15% l'an dernier, le rebond de plus de 30% enregistré par celui-ci depuis l'annonce du changement de CEO début décembre illustre la hauteur des attentes placées dans le nouveau responsable. Dans un secteur des hedge funds où Man Group était un peu perçu comme un indicateur sectoriel, indéniablement encore à la peine. Et le CEO n'a pas caché que l'afflux de fonds suit en général avec un délai de 6 à 12 mois les hausses de performances. C'est donc sur ces dernières - souvent honorables l'an dernier - que le groupe met résolument l'accent, après deux ans de réduction drastique des coûts. Pour attirer une part plus

substantielle de fonds institutionnels américains, où le sentiment et l'économie se portent mieux. Insatisfait bien sûr de l'évolution des affaires, le nouveau CEO entend mettre à profit l'atout majeur de la dimension mondiale de Man Group comme facteur de compétitivité, mais en réalignant les capacités de distribution sur les flux de fonds du secteur. Lesquels se révèlent plus robustes dans le segment institutionnel que dans le retail. La part de l'institutionnel a d'ailleurs passé de 28% en 2011 à 59% l'an dernier pour Man. «Les Etats-Unis et l'Amérique du Nord figurent donc au cœur de nos efforts pour la croissance géographique. D'ailleurs cette région est la plus importante pour le secteur des hedge funds, avec environ deux tiers des actifs et flux de fonds mais elle ne représente que 5% de notre base d'actifs» a expliqué Emmanuel Roman lors d'une conférence téléphonique jeudi. Malgré l'acquisition l'an dernier de Financial Risk Management FRM doté de 8,3 milliards de dollars sous gestion, le groupe a vu ses actifs gérés fondre encore à 57 milliards de dollars en 2012 (58,4 milliards à fin 2011), sous l'effet de remboursements à hauteur de 20,1 milliards et de sorties nettes de fonds de 7,3 milliards. Des actifs sous gestion qui ont

d'ailleurs encore fondu de deux milliards cette année à 55 milliards, sous l'impact de sorties nettes et d'effets de change négatifs. En dépit d'un impact positif de la performance, y compris en 2012 d'ailleurs. Jeudi, l'action Man Group a encore cédé 2,4% à 100,50 livres. Car le CEO ne s'attend pas à voir l'amélioration du sentiment et de l'intérêt des investisseurs institutionnels se répercuter sur les affaires au plus tôt avant le deuxième semestre.

Les trois pôles d'investissements majeurs de Man Group sont constitués par les stratégies AHL (14,4 milliards sous gestion fin 2012 contre 21 milliards un an plus tôt), chef de file de la gestion quantitative des managed futures, visant à exploiter les tendances et anomalies de marchés grâce à des modèles de trading systématique mais qui ont longtemps sous-performé. Les stratégies GLG (nées de l'acquisition de GLG Partners en 2010), présentées comme le leader mondial de la gestion discrétionnaire multistratégies alternatives et long only, ont vu leurs actifs sous gestion évoluer de manière stable à un peu plus de 15 milliards de dollars. Alors que les fonds de hedge funds de FRM (nés de l'acquisition l'an dernier de Financial Risk Management FRM) ont

accru leur actifs sous gestion de 42% à 16 milliards de dollars en 2012.

Porte-parole de Man Group à Pfäffikon (SZ), Silvia Kauer-Baumgartner précise que le site schwyzois ne peut se soustraire aux mesures de rationalisation prises par le groupe, que celles-ci sont sur la bonne voie mais que cela n'empêche pas les investissements dans les talents de se poursuivre. D'ailleurs les effectifs schwyzois avaient déjà été drastiquement réduits d'une centaine de postes en 2011, soit de 22% à 365 collaborateurs, alors que dans le même temps ceux du groupe s'étaient encore légèrement étoffés. Elle assure qu'en sus de ses fonctions de centre de distribution et de marketing pour l'Europe continentale, Pfäffikon continue de jouer un rôle clé dans la gestion et le développement des produits, de MSS (Man Systematic Strategies) en particulier. Mais aussi dans la gestion de portefeuille, la gestion du risque et celle des managed accounts (MAC) du pôle FRM. Alors que l'impact pour le site de Pfäffikon du regroupement de MSS et AHL, annoncé hier jeudi, ne ressort pas clairement. Mais Silvia Kauer s'est gardée de nous communiquer l'effectif actuel du pôle schwyzois. ■

Les résultats confirment le renforcement régional

VITOL. Le portefeuille de raffinage a augmenté suite à l'acquisition de la raffinerie de Cressier en juin 2012.

Pour l'exercice 2012, le total des volumes négociés de pétrole brut et de produits pétroliers traités par Vitol était de 261 millions de tonnes métriques, comparé avec les 273 millions de tonnes comptabilisées en 2011 et 264 millions de tonnes en 2010, à données comparables. Ces chiffres excluent cependant le gaz naturel, l'électricité, le charbon, les produits chimiques et les crédit-carbones. Sur une base contractuelle, les ventes de gaz naturel étaient de 1,430 TWh et les ventes d'électricité de 178 TWh, tandis que les ventes de charbon étaient de 25,2 millions de tonnes métriques et celles de crédit-carbones de 113,5 millions de tonnes métriques. Le chiffre d'affaires total 2012 pour l'activité négoce mondiale totale s'est monté à 303 milliards de dollars, comparé à 297 milliards de dollars en 2011. Le prix moyen du pétrole de 111,67 dollars le baril en 2012 était similaire à la moyenne de 2011, qui était de 111,26 dollars le baril (Brent). Le négoce physique d'énergie reste au cœur de l'entreprise bien

implanté sur la place de trading genevoise notamment. Mais Vitol continue d'être aussi un acteur majeur sur les marchés mondiaux du transport maritime, avec 5,495 voyages en 2012, fournissant du pétrole brut et d'autres produits à nos clients partout dans le monde.

Le portefeuille de raffinage a augmenté suite à l'acquisition de la raffinerie de Cressier (Neuchâtel) en juin de l'année dernière et grâce à la création de Varo Energy, soulignant l'expansion du groupe Vitol dans les marchés de produits régionaux.

«Nous continuons à voir de nombreuses opportunités d'investissement dans des actifs de qualité qui ajoutent de la valeur à nos activités de négociation de base et nous allons élargir notre portefeuille de manière sélective», a commenté dans un communiqué Ian Taylor, CEO du groupe. Le groupe, fondé en 1966 et basé à Genève, emploie 1025 personnes dans 22 bureaux à travers le monde. ■

«NOUS CONTINUONS À VOIR DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT DANS DES ACTIFS DE QUALITÉ.»

Le suivi stratégique pour les opérations financières décisives

HAROLD ALEXANDER. La société de conseil genevoise propose des compétences globales dans le domaine des opérations financières.

Eric Blanchard a occupé différents postes de direction au sein d'entreprises, cotées et non cotées. Il a notamment été membre du conseil de surveillance et du comité d'audit du groupe Damart, directeur financier du groupe Somfy, secrétaire général et membre du directoire du groupe GINGER, directeur financier du groupe G7 et membre du comité de direction de Cofiroute. Diplômé d'HEC France, il est également titulaire d'un DEA en stratégie de l'Université Paris Dauphine et ingénieur civil des télécommunications. En créant Harold Alexander, il entend proposer un accompagnement adapté aux entreprises dans leurs investissements. Entretien.

Quels sont vos domaines d'activité?

Harold Alexander Consulting est une société qui apporte des services dans l'ensemble des domai-

nes que couvre généralement une direction générale des finances d'une entreprise. Ça va de la contribution de la stratégie, afin de maximiser le potentiel de réussite des projets et acquisitions, jusqu'à la mise en place des outils de gestion des risques, de la mesure des performances, du montage des opérations financières et de la sauvegarde du patrimoine, de la coordination de due diligence.

Qu'est-ce qui vous différencie des autres sociétés de conseil?

Nous sommes capables de suivre dans son intégralité un projet, une entreprise, un portefeuille d'entreprises. Généralement, il y a beaucoup d'intervenants sur ce type de créneaux. Ce sont tous des spécialistes. Et comme tous les spécialistes, ils peinent parfois à voir au-delà de leur maillon de la chaîne. Nous, nous apportons une vision globale de cette chaîne. Par exemple, lors d'une acquisition, il y a généralement la définition d'une stratégie en amont. Ensuite, arrive l'étape des diligences à réaliser sur la cible, notamment le conditionnement des objectifs recherchés. Avant même le closing, il est recommandé de définir le plan post-acquisition. La question

«qu'est-ce qu'on va faire avec cette acquisition» est primordiale. Pourtant, elle est souvent négligée. Ce qui explique les échecs fréquents des acquisitions dans de nombreuses sociétés. Une fois tout cela bien déterminé, vient la mise en place des indicateurs physiques. Les volumes, les délais, etc. C'est ce qui fait la matière. C'est le résultat de l'opérationnel. Plus on remonte vers l'opérationnel, plus on a un pilotage fin et réactif. Si je peux me permettre l'image, c'est la même différence entre l'équitation française et l'équitation western. En équitation française, on contrôle les rênes le plus près possible du mors, ça permet une meilleure direction du cheval. C'est ce que nous proposons.

Ces compétences ne sont-elles pas celles attendues de n'importe quel CFO?

Ce n'est pas forcément le cas. Pour différentes raisons. Dans beaucoup d'entreprises, chaque spécialiste a tendance à ne connaître que son maillon de la chaîne. Il est fréquent que des stratégies tombent pour cela. Encore une fois, notre force est la connaissance globale de la chaîne et la capacité à agir en fonction.

Pensez-vous que beaucoup de sociétés recherchent ce genre de service?

L'idée qu'une entreprise puisse faire appel à des compétences extérieures pour intervenir sur des points aussi importants est particulièrement délicate. Cependant, cette offre correspond à un besoin. Nous proposons une activité haut-gamme, sur-mesure, modulable selon chaque cas. Nous pouvons intervenir sur des entreprises déjà existantes mais également sur des portefeuilles d'entreprises, qu'elles soient regroupées en holding ou non. L'autre avantage est l'extrême confidentialité de nos services. Nous sommes capables de contingerer strictement les intervenants. De plus, notre indépendance et absence de conflit d'intérêt sont les garants de notre éthique.

INTERVIEW: NOËL LABELLE

CHAQUE SPÉCIALISTE TEND À NE CONNAÎTRE QUE SON MAILLON DE LA CHAÎNE. NOTRE FORCE EST LA MAÎTRISE GLOBALE DE CETTE CHAÎNE.