

Tradition se prépare aux nouvelles réglementations

Le courtier a présenté un bénéfice en hausse. Une amélioration qui dissimule la baisse de l'activité.

MATHILDE FARINE

Les turbulences des marchés ont mis un léger coup de frein aux activités de Compagnie Financière Tradition. Alors qu'en 2008, le courtier lausannois voyait son chiffre d'affaires bondir de 20%, ce dernier a reculé de 1,7% à taux de change constants au premier semestre 2009 (-5,7% à taux de change courants à 743,6 millions). La direction se dit néanmoins satisfaite de ce résultat, au vu du contexte boursier (*lire également L'Agefi du 31 juillet*). Le résultat net consolidé est, lui, passé de 57,8 millions au premier semestre 2008 à 62,9 millions lors de la première moitié de l'exercice 2009. Une hausse qui s'explique par deux éléments, précise Patrick Combes, président de Tradition: une baisse du taux d'imposition moyen et des plus values réalisées grâce à quelques cessions. En ce qui concerne la charge fiscale, elle comptait pour 43,1% du résultat avant impôts au premier semestre 2008, contre 32,3% pour les six premiers mois de cette année. Par région, le spécialiste de l'intermédiation financière a vu ses

activités progresser surtout en Europe, où le changement de direction s'est bien passé. Au contraire, les Etats-Unis ont sous-performés, ce que le groupe explique par une plus forte perturbation des marchés en matière réglementaire. L'Asie-Pacifique a affiché un léger repli. Une région où le groupe souhaite d'ailleurs étendre ses activités. Alors que Tradition a ouvert un bureau en Chine au début de l'année et dans d'autres pays de la région auparavant, la direction lorgne également l'Inde. En parallèle avec la publication des résultats semestriels, le groupe a également fait part du départ à la retraite de son COO, David Pinchin à la fin du mois. Ce dernier restera membre du conseil d'administration jusqu'à la fin de l'année et assumera un rôle de conseil. Son successeur n'a toutefois pas été annoncé. Cette année aura été l'occasion d'un renouvellement de la direction puisque la société a recruté Stephen Jack au poste de directeur financier au mois de juin dernier. ■

CETTE ANNÉE AURA ÉTÉ L'OCCASION D'UN RENOUVELLEMENT DE LA DIRECTION AVEC LE DÉPART DU COO ET L'ARRIVÉE DU CFO.

Le revenu pourrait encore baisser. Pour mieux repartir?

Comment jugez-vous ces résultats semestriels?

Patrick Combes: Nous observons une relative stabilité du chiffre d'affaires, ce qui constitue un bon résultat dans le contexte actuel. De plus, l'EBITDA a atteint un niveau record.



PATRICK COMBES. Le président de Tradition s'attend à un deuxième semestre en légère baisse.

Vous attendez-vous à une accélération des activités au second semestre?

Nous restons prudents compte tenu des nombreuses incertitudes sur la conjoncture et les marchés, mais aussi sur les projets de régulations aux Etats-Unis. Nous préférons garder un scénario plutôt pessimiste, quitte à être surpris par une meilleure performance. C'était d'ailleurs le cas au premier semestre.

Quelles sont donc vos prévisions de revenus?

Nous nous attendons à une baisse du chiffre d'affaires un peu plus prononcée que lors des six premiers mois de l'année. Tout le secteur a été perturbé par la crise. Maintenant de nombreux projets de réglementation vont se met-

tre en place. Il faudra donc un temps d'ajustement. Pour repartir sur de bonnes bases.

Votre COO a annoncé son départ, quelles en seront les conséquences?

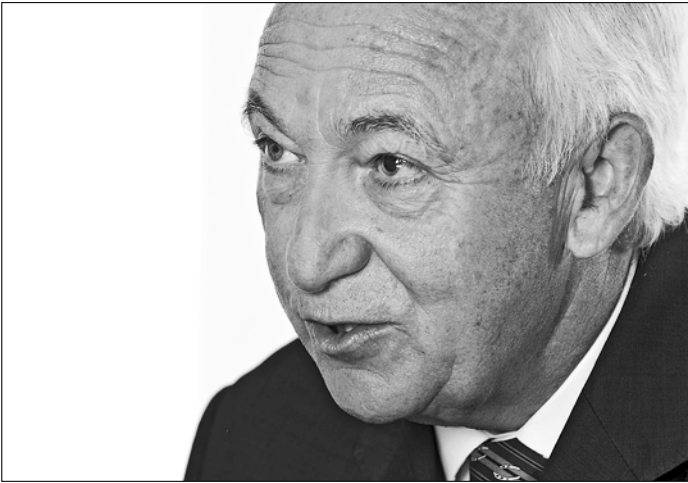
A 62 ans, David Pinchin a souhaité prendre du recul tout en restant consultant pour deux ans. De notre côté, nous essayons de faire monter le management à l'intérieur de la société. Certains collaborateurs seront donc promus. Mais nous nous appuyons également sur une expertise de l'extérieur avec des recrutements comme celui de Bruce Collins, vice-président, et de Stephan Jack, CFO. (MF)

BCV: pas de limitation des bonus

La Banque Cantonale Vaudoise (BCV) échappe à une limitation légale de ses bonus. Le Grand Conseil a rejeté mardi une motion socialiste qui voulait fixer à 20% la part variable des salaires. A l'issue d'un vif débat, le parlement a refusé par 72 voix contre 55 et 3 abstentions la motion du socialiste Jean-Michel Favez. Il a du coup accepté la transformation de ce texte en un postulat non contraignant concocté par la minorité de la commission. Présentées par la libérale Claudine Amstein, les propositions demandent au gouvernement de s'assurer que la politique salariale de la BCV ne soit pas une incitation «à prendre des risques». – (ats)

Micro-assurance: la nouvelle passion de Rolf Hüppi

L'ancien président du groupe Zurich a créé une structure internationale active dans la microfinance.



ROLF HÜPPI. Le président et CEO de ParaLife Group envisage d'élargir à d'autres pays le concept testé au Mexique et en Colombie.

Après plusieurs années de discrétion, l'ancien président et CEO du groupe Zurich, a fait son retour dans la micro assurance. Il a mis sur pied ParaLife Group, dont il est président et CEO, et dont le credo est la protection financière pour une majorité. Aujourd'hui, ParaLife, qui a son siège à Zurich, a des sociétés filiales au Mexique, en Colombie et aux Bermudes.

Vous avez fondé la société Rolf Hüppi AG. Quelles sont aujourd'hui vos principales occupations au plan des affaires?

Je me concentre principalement sur un nouveau marché à travers la société ParaLife, à savoir celui de la micro assurance et pour lequel je peux faire valoir une longue expérience acquise dans les métiers de l'assurance traditionnelle et dans divers pays. La vocation de ParaLife est de procurer des produits de couverture d'assurance vie et d'épargne à une population qui n'a pas accès aux assurances traditionnelles, à savoir des gens victimes de la pauvreté, à faibles revenus ou handicapés, qui constituent 80% de la population mondiale, tandis que les banques et assureurs traditionnels servent les 20% restants, soit le haut de la pyramide. Notre but est d'offrir des solutions aux personnes qui doivent faire face à d'énormes défis. Je développe ce projet depuis environ deux ans et demi. Ce qui m'amène d'ailleurs à voyager régulièrement pour me rendre compte de la réalité du terrain, superviser nos opérations et développer un modèle d'affaires spécifique. Je suis actif dans d'autres projets relatifs à l'assurance, mais en marge, notamment en Chine avec une société qui sert de lien entre les hôpitaux et les compagnies d'assurances où je ne suis pas opérationnel mais conseiller en matière d'investissement.

Dans quels pays ParaLife opère-t-elle aujourd'hui?

Au Mexique et en Colombie pour le moment. Nous prévoyons 1 million de clients d'ici la fin de l'année. Je me rends une fois par mois dans ces pays. Par ailleurs, je dois parfois aller à Washington ou à New York, comme nous travaillons avec des organisations internationales.

Quels sont les actionnaires de ParaLife?

Il y a la Banque Interaméricaine de Développement, la Banque mondiale et Andean Development Corporation, qui sont des actionnaires importants. Je suis également actionnaire en tant que fondateur de cette société. D'autres personnes et fonds qui supportent des projets dans les pays en voie de développement sont actionnaires.

Ces banques participent donc au développement de ParaLife...

C'est exact, car nous sommes une entreprise à vocation sociale, qui est à présent le plus grand prestataire de services dans le domaine la micro finance. L'activité que

nous développons dans la micro assurance et les solutions y relatives constituent encore un thème tout nouveau, du moins dans la réalité. Les défis sont grands tout en exigeant un travail de développement. Ces différents actionnaires ont également investi parce qu'ils croient au succès de ParaLife.

Un tel modèle peut-il être rentable, dès lors qu'il s'agit d'une autre orientation que celle d'une société d'assurances traditionnelle?

Mon objectif est de conduire une entreprise à même de remplir son contrat social et satisfaire les besoins des actionnaires avec un rendement convenable. On touche au développement durable qui doit également procurer un rendement raisonnable! C'est pourquoi toute la chaîne de services, qui va du développement du produit à sa vente et au paiement d'un sinistre, doit travailler de manière efficiente avec des coûts bas. Il ne s'agit pas d'une donation, ni de mettre sans autres de l'argent à disposition de nos partenaires d'affaires et de distribution, mais aussi d'exiger un prix pour nos produits et opérer efficacement, avec beaucoup d'énergie et d'engagement. Tous ceux qui sont impliqués doivent donner le meilleur d'eux-mêmes pour qu'un tel système, avec

ses produits et services, soit efficace. L'innovation est un autre facteur clé de réussite, avec des processus ainsi que des produits et solutions, qui sont différents de l'assurance traditionnelle.

Quelques exemples concrets?

Les personnes à qui nous nous adressons ne connaissent pas le mot assurance. Il faut formuler les produits et solutions de manière explicite et simple; nous avons par exemple un produit d'épargne intitulé «le pain sur la table» pour assurer les besoins alimentaires en cas de décès du soutien de famille. Nous offrons une assurance pour protéger la scolarité des enfants en cas de décès de l'un des parents. Par ailleurs, Nous développons actuellement une nouvelle génération de solutions simples d'assurance santé et des services y relatifs. Nous réglons un sinistre dans les 48 heures, en vérifiant l'essentiel sans paperasserie, car une personne vit souvent le soir avec l'argent qu'elle a gagné le jour même et lutte pour sa survie.

De quel type d'organisation avez-vous dès lors besoin?

ParaLife est une organisation intégrée pratiquement sans papier. Notre modèle comprend trois piliers ainsi qu'une plateforme électronique et une mise en réseau qui

lient le tout et utilisent les nouvelles technologies. Le premier pilier consiste dans les solutions que nous apportons, sous forme de produits et solutions faciles à comprendre. Le second pilier se compose des mécanismes de partenariat en matière de distribution pour atteindre les clients. Le troisième réside dans le fait que nous ouvrons des nouveaux marchés pour nos partenaires, généralement des assureurs locaux qui sont chefs de file, notamment Generali, AXA et Seguros Atlas. ParaLife n'est pas une société d'assurances mais une société de gestion avec une procuration particulière, soit une sorte d'agent général pour des compagnies qui viennent vers nous en matière de micro assurance.

Ces assureurs couvrent ces risques dans l'idée de gagner de l'argent...

Naturellement, ce qui signifie qu'il existe du développement de produit au règlement une administration et une technique d'assurance qui sont professionnelles, et qui comprennent notamment des actuaires, les nôtres et ceux des compagnies d'assurances. Nous travaillons par ailleurs avec Swiss Re en matière de réassurance.

Votre organisation internationale est-elle destinée à multiplier le savoir-faire de ParaLife sur d'autres marchés?

C'est exact. Nous testons différentes méthodes les plus efficaces possibles sur nos deux marchés actuels, susceptibles d'être appliquées dans d'autres pays d'Amérique latine, dont le Brésil, et l'Asie avec l'Inde et la Chine.

INTERVIEW: PHILIPPE REY

PARALIFE DEVRAIT COMPTER ENVIRON UN MILLION DE CLIENTS D'ICI LA FIN DE L'ANNÉE 2009.

«Un secteur avantageux»

Le marché paie à l'heure actuelle environ une fois les fonds propres en moyenne pour les groupes d'assurances en Suisse. Rolf Hüppi estime que c'est une faible valorisation pour ce genre de sociétés, qui traduit une grande prudence des investisseurs. Autrement dit, les attentes ne sont pas grandes. Une société doit donc convaincre qu'elle peut créer plus de valeur que sa valeur d'actif net! L'ancien président et CEO du groupe Zurich juge que le recentrage des groupes d'assurances sur leurs métiers de base est une bonne chose, après que certains assureurs ont voulu endosser le rôle d'une banque. American International Group (AIG) est un exemple patent de cela, alors que son core business, notamment ses affaires d'assurances européennes s'avèrent fortes, selon Rolf Hüppi. Le groupe Zurich Financial Services, en particulier, s'est recentré de belle façon sur ses affaires d'assurances et s'y révèle fortement positionné aujourd'hui, ce qui est un hommage indirect à son successeur James Schiro. L'industrie de l'assurance est revenue aujourd'hui à ce qu'elle faisait encore au début des années 80. Questionné au sujet d'une diversification et d'un développement trop rapides et agressifs pour le groupe Zurich sous

son ère, Rolf Hüppi considère que cela ne dépendait pas seulement de Zurich mais du marché. Et de reconnaître que le conseil d'administration et le CEO auraient dû sans doute avoir la force et le courage de dire non à une telle diversification. Toutefois, il faut se souvenir que Zurich avait connu plus de dix années de succès et de forte valorisation boursière. Les critiques et exigences de tout bord pleuvaient alors, surtout de la communauté financière: pourquoi ne pas avoir plus de placements de capitaux, plus d'actions, de produits structurés, etc.? Si Rolf Hüppi espère que le recentrage sur les affaires d'assurances perdurera, il observe que le maintien d'une discipline de souscription du risque ne dépend pas seulement d'une société elle-même, mais aussi du comportement du marché. Dans le non vie, si un assureur accepte un risque avec un ratio combiné estimé à 95% et le reste du marché le prend à 105%, il pourra tenir un certain temps jusqu'au moment où la pression du marché deviendra intenable. D'où la nécessité de conserver en tout temps pour les assureurs une discipline suffisante pour dégager un résultat technique positif dans les affaires non vie et vie. (PR)