

SUISSEDIGITAL
CONNECTE NOTRE PAYS

#LA CYBERSÉCURITÉ POUR TOUS
Faites le Security Check sous securitycheck.suissedigital.ch



UN SUPPLÉMENT THÉMATIQUE DE SMART MEDIA

F. FOCUS.

Finance

Mars '25

Arno Kneubühler

CEO de Procimmo SA, il décrypte les enjeux du « sale and leaseback », une stratégie immobilière qui séduit de plus en plus d'entreprises suisses.

Premium Partner

Piguet
Galland &
VOUS.



Plus d'informations en page 03

En lire plus sur
focus.swiss



Stabat Mater

d'après Domenico Scarlatti

La Cité Bleue Genève

une partition musicale
revisitée pour un
spectacle fort,
moderne et iconoclaste

10, 11 & 12 AVRIL 2025 À 19H30 - INFO & BILLETS SUR LACITEBLEUE.CH

Grégoire Bordier

Les forces de la finance suisse

Bienvenue dans ce supplément dédié à la finance! Le secteur financier, qui regroupe banques et assurances, mais aussi gérants indépendants et conseillers juridiques, véhicule de nombreux fantasmes. Il y a quelque chose d'alchimique et d'ésotérique à générer de l'argent avec de l'argent. En réalité, l'épargne des uns sert à financer les emprunts des autres, les primes de chacun permettent de dédommager les malheurs de quelques-uns. Les institutions financières jouent un rôle d'intermédiaire entre les besoins des particuliers et les dynamiques du marché global.

En Suisse, la place financière ne fournit que 5% des emplois totaux, mais contribue à 9% du produit intérieur brut et assure 12% des recettes fiscales de la Confédération, des cantons et des communes. Cela montre à quel point il s'agit d'activités à haute valeur ajoutée. Ces services sont aussi largement exportés, puisqu'ils représentent près de la moitié de la balance suisse des transactions courantes. Pourtant, cette belle mécanique n'est pas tombée du ciel, mais résulte de conditions cadre bien calibrées.

La place financière suisse ne rivalise pas avec New York, Londres ou Hong Kong sans raison: formation, ouverture, stabilité, respect des standards internationaux, innovation et durabilité sont les moteurs de son succès, qu'il convient de préserver.

En premier lieu, le succès des services financiers suisses tient au savoir-faire et au talent de ceux qui les rendent. L'une des forces de la Suisse est son système de formation dual, qui permet d'aborder un métier par la voie académique ou par la voie professionnelle. Le niveau des professeurs de finance dans les universités suisses est soutenu par le Swiss Finance Institute. L'apprentissage d'employé de commerce en banque vient d'être modernisé et plusieurs de ceux qui ont obtenu leur CFC il y a quelques décennies sont devenus des CEO réputés. Enfin, la formation continue est une réalité dans le secteur financier, qui permet d'offrir des prestations toujours à la pointe.

Une deuxième force de la Suisse est son ouverture au monde. La taille restreinte de son marché intérieur l'a forcée à s'intéresser à ceux des autres. Chez nous, il paraît naturel d'investir dans n'importe quelle monnaie et dans n'importe quel pays. Un bref coup d'œil dans d'autres juridictions, y compris voisines, montre que cela ne va pas de soi partout. Cette vue globale permet aussi de mieux saisir les grandes tendances de l'économie. C'est pourquoi la Suisse demeure la première destination pour le placement transfrontalier des actifs privés.

Une troisième force de la Suisse est sa stabilité. Notre système démocratique est parfois lent, mais il permet à toutes les opinions de s'exprimer et de converger en un consensus. Les réformes prennent du temps et le peuple souverain préfère les changements progressifs. C'est pourquoi lorsque des troubles surgissent dans



Lorsque des troubles surgissent dans un pays, la Suisse est vue comme un havre de sécurité, pour les personnes comme pour leurs actifs.

un pays, la Suisse est vue comme un havre de sécurité, pour les personnes comme pour leurs actifs. Cela ne nous empêche pas de voter sur des idées assez extrêmes, mais celles-ci sont toujours largement rejetées.

La Suisse est aussi très respectueuse des standards internationaux, développés par des instances qu'elle a souvent elle-même co-fondées, comme l'OCDE ou le GAFI. Même si des colporteurs de clichés continuent à chercher des poux à la place financière suisse pour des affaires passées, il faut se souvenir que la Suisse a passé à satisfaction les derniers examens par les pairs en matière de blanchiment d'argent ou de transparence fiscale. Et puisque les standards continuent d'évoluer, la Suisse continue de les adopter, parfois même avant ses principaux concurrents, comme cette année les exigences de fonds propres du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire.

Bien sûr, comme dans n'importe quel secteur économique, on ne peut éviter qu'un acteur devie des bons principes de gestion. La disparition de Credit Suisse a beaucoup marqué les esprits en Suisse, car cette grande banque servait de nombreux clients et entreprises,

souvent depuis longtemps. Il est largement reconnu que cette triste débâcle est surtout due aux erreurs accumulées par ses dirigeants, ainsi qu'aux allègements réglementaires que cette banque avait réussi à obtenir. Il n'y a donc pas de raison de renforcer les règles pour toutes les banques; la crise a cependant montré que les règles sur l'octroi de liquidités par la Banque nationale suisse doivent être assouplies et élargies, comme cela se pratique dans les autres places financières internationales.

La Suisse est aussi régulièrement en tête des classements sur l'innovation. En matière financière, cela concerne notamment les actifs numériques – bien au-delà des crypto-monnaies. La loi suisse assure la sécurité juridique pour la propriété de jetons détenus selon la technologie des registres distribués. La bourse suisse a créé une version numérique d'elle-même, qui n'attend que le décollage du marché des actifs numériques. La Banque nationale suisse étudie sérieusement l'introduction d'une monnaie numérique, réservée aux transactions interbancaires. De son côté, la FINMA a recensé les meilleures pratiques liées à l'utilisation de l'intelligence artificielle pour en faire profiter tous les acteurs.

L'engouement pour la finance durable connaît actuellement des vents contraires, surtout outre-Atlantique. Même l'Union européenne réfléchit à reporter et recalibrer ses exigences de transparence, se rendant compte que contraindre les entreprises à une bureaucratie fastidieuse n'est pas la méthode qui aura le plus d'impact positif sur le climat ou la société. De notre point de vue, la période actuelle est une bonne occasion pour gagner en cohérence, car les instituts financiers ont besoin des informations des entreprises qu'elles financent ou assurent pour pouvoir renseigner correctement leurs clients. Il est aussi important que les standards internationaux de durabilité, comme ceux de comptabilité, soient aussi harmonisés que possible, afin de pouvoir établir des rapports globaux selon une seule méthodologie et procéder sur cette base à des comparaisons pertinentes.

Sur tous ces sujets, l'Association de Banques Privées Suisses recueille et diffuse l'expertise et la pratique de ses membres, pour les partager avec l'Association Suisse des Banquiers et d'autres associations économiques. La Suisse connaît un tissu associatif très riche, qui est fréquemment consulté par le gouvernement, l'administration et le Parlement pour comprendre la réaction des différentes branches économiques aux règles actuelles et envisagées. Cela ne signifie pas que nous soyons toujours entendus, mais c'est certainement encore une autre force de la Suisse qu'au lieu de s'enfermer dans une tour d'ivoire, les décideurs s'efforcent de comprendre les besoins de l'économie pour mieux les intégrer aux intérêts généraux de la société.

Texte **Grégoire Bordier**,
Président de l'Association de Banques Privées Suisses

Contenu.

- 08** Immobilier : l'alternative du viager
- 10** Interview : Arno Kneubühler
- 12** Trois piliers retraite

Focus Finance.

Chef de projet

Thomas Rietsch

Responsable national

Pascal Buck

Rédactrice en chef Romandie

Laurane Saad

Responsable graphique

Mathias Manner

Graphiste

Marie Geyer

Journalistes

Laurane Saad, Océane Ilunga, Léa Stocky, Maévine Mas, SMA

Image de couverture

màd

Canal de distribution

Tribune de Genève et 24Heures

Imprimerie

DZB Druckzentrum Bern

Smart Media Agency.

Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz

Tel +41 44 258 86 00

info@smartmediaagency.ch

redactionFR@smartmediaagency.ch

focus.swiss

Bonne lecture!

Thomas Rietsch

Chef de projet

VOTRE HYPOTHÈQUE AUX MEILLEURES CONDITIONS !

Un seul interlocuteur, neutre et indépendant.

www.wecco.ch

**Contactez-nous
026 321 29 29**

WECCO
votre financement immobilier

WECCO SA

contact@wecco.ch

Route du Jura 37A | 1700 Fribourg

Rue du Bourg 40 | 1816 Chailly-Montreux

Une banque privée moderne, humaine et engagée

Dans un secteur en pleine mutation, Piguet Galland affirme sa singularité avec une approche alliant proximité, expertise et innovation. La banque privée suisse propose une gestion patrimoniale sur mesure, tout en restant fidèle à ses valeurs fondamentales.



Selman Bicaco
Directeur de la clientèle privée, Piguet Galland

Selman Bicaco, Directeur de la clientèle privée de Piguet Galland, revient sur cette évolution et les ambitions de l'établissement.

Selman Bicaco, pouvez-vous présenter Piguet Galland ?

Piguet Galland est une banque privée suisse implantée en Suisse romande, avec six sites gérant environ 8 milliards de francs suisses. Notre corps de métier est la gestion patrimoniale globale, des investissements aux financements hypothécaires, en passant par des conseils en planification patrimoniale. Notre approche est à la fois personnalisée et globale, tenant compte de l'ensemble de la situation de nos clients pour leur proposer des solutions sur mesure. Nous accompagnons nos clients dans des projets variés, que ce soit l'acquisition d'un bien immobilier, la planification de leur succession ou de la structuration d'investissements plus complexes. Chez Piguet Galland, nous cultivons une banque humaine et accessible. Plus qu'un simple conseiller financier, nous aspirons à être le premier réflexe de nos clients en matière de gestion patrimoniale, en nous positionnant comme un partenaire de confiance sur le long terme.

Qu'est-ce qui fait la singularité de Piguet Galland sur le marché ?

Notre vision de la banque privée repose sur une conviction simple : avancer main dans la main avec nos clients. Là où d'autres privilégient des modèles

standardisés, nous misons sur le sur-mesure, car chaque client a son histoire, ses projets et ses ambitions. Notre rôle ne se limite pas à proposer des solutions financières performantes, mais à bâtir une relation durable fondée sur la confiance. Ce qui nous distingue, c'est la qualité des liens que nous tissons avec nos clients.

Nous trouvons également le juste équilibre entre tradition et modernité. Si le contact humain reste essentiel, notamment pour les décisions patrimoniales majeures, nous avons aussi investi dans des outils digitaux performants pour simplifier la gestion au quotidien. Cette double approche nous permet d'apporter une réelle valeur ajoutée : combiner l'efficacité du digital avec la richesse d'une relation de proximité.

Piguet Galland dévoile aujourd'hui une nouvelle identité visuelle. Quelles valeurs et ambitions souhaitez-vous transmettre à travers cette évolution ?

Notre ambition est de rendre la banque privée plus accessible et de dépoussiérer son image traditionnelle. Pour Piguet Galland, il ne s'agit pas seulement de proposer une offre, mais aussi des services et des performances, et avant tout d'incarner un certain état d'esprit, une manière unique d'interagir avec nos clients. Confiance, expertise et personnalisation sont au cœur de notre ADN, et ce qui fait la différence, c'est notre capacité à les intégrer concrètement dans chaque relation.

Pour donner vie à cette vision, nous avons repensé notre identité visuelle afin qu'elle reflète fidèlement ce que nous sommes : une banque de proximité, tournée vers l'avenir et centrée sur l'humain. Nous voulons transmettre une image qui incarne à la fois notre force, notre écoute et notre capacité à proposer des solutions sur mesure, tout en restant modernes et accessibles.

Comment cette nouvelle image de marque reflète-t-elle l'évolution du secteur bancaire et les attentes de vos clients ?

Le secteur bancaire évolue très rapidement. La digitalisation change les usages et les clients attendent aujourd'hui à la fois de l'efficacité et de l'authenticité. Notre nouvelle image de marque reflète cette transition. Nous voulons simplifier le quotidien de nos clients avec des outils performants, comme notre nouvel e-banking qui sera fluide et intuitif, tout en gardant l'essence de la banque privée et de la relation humaine. Les clients recherchent une solution très personnelle, où le banquier est non seulement perçu comme un expert, mais aussi comme un véritable allié dans la gestion du patrimoine.

Chez Piguet Galland, la gestion patrimoniale ne se résume pas à des chiffres et des graphiques. C'est avant tout une relation, une compréhension des moments clés de la vie et une capacité à anticiper les besoins de nos clients avec bienveillance et pragmatisme. Cette évolution marque un pas vers l'avenir : une approche plus fluide, plus directe, qui préserve l'essence de la relation bancaire personnalisée.

Quelles sont les principales innovations que vous proposez à travers votre nouvelle plateforme d'e-banking ?

Notre nouvelle plateforme d'e-banking a été conçue pour offrir une expérience à la fois simple, intuitive et efficace. Nous avons privilégié un design épuré et fonctionnel, permettant une gestion fluide des opérations courantes comme les virements et le suivi des comptes. Mais ce qui distingue véritablement notre plateforme, c'est qu'elle ne cherche pas à remplacer l'humain. Son rôle est d'automatiser les tâches répétitives afin de libérer le temps de nos équipes pour les accompagnements patrimoniaux plus importants. Nos équipes restent ainsi pleinement disponibles pour conseiller nos clients sur des enjeux stratégiques et sur mesure. Cette approche reflète notre philosophie : digitaliser là où cela apporte une réelle valeur ajoutée, tout en préservant le lien humain là où il est essentiel.

En matière de cybersécurité, quelles mesures avez-vous mises en place pour garantir la protection des données ?

Les canaux digitaux jouent un rôle clé dans l'évolution de notre stratégie bancaire. La technologie nous permet d'interagir plus facilement avec nos clients, mais elle exige aussi un niveau de sécurité irréprochable. C'est pourquoi la cybersécurité est une priorité absolue. Nous avons mis en place des dispositifs avancés pour assurer la protection des données en tout temps, avec des équipes dédiées et un comité de direction particulièrement réactif sur ces enjeux. Notre approche repose sur une vigilance constante, l'adoption des meilleures pratiques du secteur et une capacité d'adaptation rapide face aux nouvelles menaces.

Quelles sont les prochaines étapes à mettre en place pour continuer à répondre aux attentes de vos clients ?

Notre priorité est de poursuivre notre modernisation tout en restant à l'écoute de nos clients. Leurs besoins évoluent, et nous nous adaptons en permanence pour leur offrir des solutions toujours plus pertinentes. Cela passe par l'amélioration continue de nos outils digitaux et de nos possibilités d'investissement, ainsi que par l'élargissement de notre offre afin de renforcer la proximité et l'accompagnement personnalisé. Piguet Galland travaille justement sur une nouvelle campagne visant à instaurer une relation encore plus directe et engagée avec nos clients. En somme, nous restons attentifs aux évolutions du marché, en plaçant l'écoute et l'adaptabilité au cœur de notre approche.

Interview **Maévangéline Mas**

Plus d'informations sur www.piguetgalland.ch



Planifique • Brandreport

« En matière de retraite, mieux vaut prévenir que guérir »

Sénèque, en son temps, disait que « Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va ». Une devise adoptée par Planifique où l'on pense que « le temps passé à préparer sa retraite ne sera jamais perdu » et qui préconise d'y penser au plus tard dès l'âge de 50 ans. Paul Dao nous explique en quoi et pourquoi c'est si important.



Paul Dao
Co-fondateur, Planifique

Pourquoi a-t-on besoin de se faire accompagner pour planifier sa retraite ?

Dit simplement et un peu crûment : pour faire des choix éclairés plutôt qu'au doigt mouillé. Et les chiffres parlent d'eux-mêmes, on répond à un véritable besoin tant les revenus peuvent drastiquement baisser une fois arrivé à la retraite : ce sont, cinq ans après la création de notre société, près de 14 000 personnes à qui on a permis d'anticiper leur départ à la retraite en toute sérénité.



Vaut-il mieux prendre une retraite anticipée ou « à l'heure pile » ?

C'est une question à laquelle nous répondons au cas par cas tant le système de retraite suisse est complexe. Il est par exemple très difficile pour tout un chacun de calculer soi-même le montant global de sa pension, surtout si l'on pense à y intégrer la fiscalité ! Prendre une retraite anticipée a un coût qu'il faut pouvoir calculer. Car il n'y a pas de marche arrière, une fois qu'on a décidé de partir à la retraite et qu'on en a informé les autorités, c'est conclu pour le reste de sa vie. Nous sommes également très sollicités sur la meilleure optimisation possible quant à la sortie du 2^{ème} pilier : en rente, en capital ou un mixte des deux ?

Et que préconisez-vous ? Plutôt rente ou plutôt capital ?

J'aimerais beaucoup avoir une réponse universelle à vous fournir, malheureusement, cela n'est pas possible car la solution est propre à chacun. Combien d'années il ou elle ont cotisé ? À quel taux ? Prennent-ils une retraite anticipée ou travaillent-ils jusqu'à l'âge légal de la retraite ? La rente possède l'avantage de fournir et de garantir un revenu fixe pour toute sa retraite. Elle « tombe » régulièrement sans qu'aucun effort ne soit plus nécessaire pour la percevoir. Mais elle a également quelque inconvénient qu'il faut connaître pour décider en toute connaissance de cause. Ainsi, elle n'est pas obligatoirement indexée par les caisses de pension à l'inflation ce qui peut entraîner une baisse du pouvoir d'achat. Elle supporte également un taux d'imposition sur le revenu plus élevé que le capital et n'est pas transmissible à ses héritiers. Quant au choix de prendre le capital, il exige qu'on constitue un plan de consommation précis auquel il faut se tenir avec une grande rigueur. On

le voit, la solution miracle n'existe pas et le choix d'une sortie en mixte peut parfois donner le juste équilibre fiscal puisque la rente augmente le taux d'imposition sur le revenu tandis que le capital augmente l'impôt sur la fortune. Nos planificateurs étudient tous les scénarios et donnent ainsi à nos clients la possibilité de réaliser le choix le plus optimal en fonction de leur situation personnelle.

« Le temps passé à préparer sa retraite ne sera jamais perdu. »

À quel âge doit-on s'inquiéter de sa retraite future ?

Au plus tard dès 50 ans. Surtout si vous possédez un bien immobilier puisqu'avec un revenu drastiquement diminué à la retraite, vous risquez de ne plus pouvoir souscrire à un renouvellement d'hypothèques et de devoir vendre votre bien.

Et si l'on veut partir à l'étranger à la retraite, êtes-vous aussi en mesure de proposer un accompagnement ?

Pour l'instant, nos services se concentrent uniquement sur des départs à la retraite en Suisse et en France pour lesquels nous avons une maîtrise de la législation. À ce propos, nous conseillons également une clientèle qui possède un bien immobilier des deux côtés de la frontière.

Si vous aviez un conseil à donner à nos lecteurs et lectrices, quel serait-il ?

Le même que précédemment : « Mieux vaut prévenir que guérir ! » Le temps passé à préparer sa retraite ne sera jamais perdu. Chez Planifique, nous avons fait nôtre cette citation de Sénèque qui dit qu'il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va » et nous, nous pouvons aider quiconque s'intéresse à la question à planifier, voire améliorer considérablement, ses revenus à la retraite.

En 2018, Paul Dao co-fonde avec deux associés Planifique, première société de conseils sur la retraite qui emploie aujourd'hui une centaine de salariés et leader sur le marché de la retraite des Suisses et des frontaliers.

Plus d'informations : planifique.com



INVERTIR DANS UNE RÉGION EN PLEIN ESSOR
Bulle – En Gruyère

Les Collines de Jéricho

6/4 villas de standing 4.5 ou 5.5 pièces
De 215 à 237 M²
Vue Exceptionnelle à 10 min du centre

Livraison avril 2026

Dès CHF 1'355'000.-

www.lescollinesdejericho.ch



Cf Immobilier Bulle • Rue Saint-Denis 40, 1630 Bulle • +41 26 921 05 05 / +41 26 925 10 05 • cf@cfimmobilier.ch



LA PREVOYANCE FUNÉRAIRE

" Nos obsèques c'est notre affaire "

Qu'est-ce qu'est la prévoyance funéraire ?

Devenue avec le temps une démarche habituelle, de plus en plus de personnes anticipent l'organisation de leurs obsèques.

Le principal but étant de libérer financièrement nos proches de son financement, et surtout avoir la certitude que vos volontés soient respectées.



La Maison Murith pompes funèbres depuis 1888

Depuis le début de son existence, la maison Murith est active dans la prévoyance funéraire.

A ce jour, ce sont plus de 3000 personnes qui nous ont fait confiance dans le cadre de la prévoyance de leurs obsèques.

Particulièrement attachés à l'humain, nous espérons apporter une pierre à l'édification de la chaîne d'entraide qui, du personnel soignant jusqu'aux administrations, assistent les familles en deuil.

Pour plus d'informations veuillez consulter notre site internet www.murithprevoyance.ch ou nous contacter:

Murith SA
89, boulevard de la Cluse
1205 Genève
murith@murith.ch
+41 22 809 56 00

Pourquoi la prévoyance funéraire ?

- Soulager vos proches du financement de vos obsèques
- Les obsèques coûtent moins chères lorsqu'elles sont anticipées
- Certaines démarches administratives peuvent être organisées à l'avance
- La possibilité d'opter pour le paiement échelonné

Comment ça marche ?



Etape 1
Définissez
vos souhaits en prenant contact avec un de nos conseillers funéraires au +41 22 809 56 00



Etape 2
Recevez
une offre sur mesure ainsi que de la documentation



Etape 3
Finalisez
votre *contrat de prévoyance funéraire

Expertise et proximité : le duo gagnant pour repenser l'immobilier

Dans un marché immobilier en pleine mutation, où digitalisation et communication renforcent l'accompagnement et l'expertise, ces leviers s'articulent pour offrir un service toujours plus performant. Hervé Ruffieux, directeur courtage chez Cogestim, défend une approche où proximité, savoir-faire et visibilité vont de pair.



Hervé Ruffieux

Directeur courtage chez Cogestim

Hervé Ruffieux, Cogestim a connu une belle croissance ces dernières années. Comment avez-vous évolué tout en gardant votre identité?

Nous avons effectivement grandi: lorsque j'ai commencé il y a onze ans, nous étions 80 collaborateurs, aujourd'hui nous sommes 140. Cette expansion nous a permis d'atteindre une taille respectable, tout en restant fidèles à nos valeurs et à notre philosophie. Nous sommes désormais un acteur unique sur le marché, à la fois par notre taille et par la qualité de nos services. Nous avons la capacité de mener des opérations d'envergure tout en restant agiles et réactifs dans des structures opérationnelles.

Le marché immobilier connaît de profondes transformations, notamment avec l'essor du digital. Comment adaptez-vous votre métier à ces évolutions?

L'évolution du marché nous pousse naturellement à nous interroger sur notre manière de travailler: quels outils utiliser, avec quelles technologies et dans quel but? Aujourd'hui, nous faisons face à une véritable surabondance d'informations et de communication, qui n'apporte pas toujours une réelle valeur ajoutée. Il y a quelques temps, il suffisait souvent de mettre un bien en vente pour qu'il trouve rapidement preneur. Aujourd'hui, le contexte est différent: une communication ciblée et une stratégie adaptée à chaque bien sont devenues indispensables. Il ne suffit plus d'annoncer une mise en vente; il faut expliquer la démarche, justifier la stratégie

adoptée et informer régulièrement sur les résultats. Cela demande du temps et de l'attention, mais c'est une approche essentielle pour répondre aux attentes du marché et des clients. Par ailleurs, le métier a également évolué avec l'importance croissante des réseaux sociaux. Certains agents consacrent beaucoup d'énergie à créer du contenu en ligne, parfois au détriment de leur cœur de métier. Chez Cogestim, nous cherchons à maintenir un juste équilibre: une présence adaptée et professionnelle sur les canaux digitaux, tout en restant pleinement concentrés sur la qualité du service apporté à nos clients.

Qu'est-ce qui différencie Cogestim des autres acteurs du marché?

Notre force, c'est notre capacité à aller au-delà du simple courtage. En plus de la vente, nous disposons d'un portefeuille d'immeubles en gestion et d'un portefeuille d'administration de propriété par étage. Cela nous permet d'offrir à nos clients des solutions de relogement provisoires ou définitives, une possibilité que peu d'acteurs du marché peuvent proposer. Nous remarquons d'ailleurs que de plus en plus de vendeurs nous sollicitent dans un contexte de préparation à la retraite. Entre 60 et 65 ans, beaucoup réfléchissent à leur futur logement. Dans une agence de courtage classique, l'accompagnement s'arrête généralement une fois la vente conclue. Chez Cogestim, nous allons plus loin en proposant des alternatives concrètes et adaptées à chaque situation. C'est un service que seuls des groupes structurés comme le nôtre sont en mesure d'offrir. Notre approche est également globale: nous accompagnons nos clients en matière de fiscalité, aussi bien en amont qu'en aval de leur transaction. Ce type d'accompagnement, qui était autrefois une norme, est devenu aujourd'hui un véritable atout. Nous avons toujours mis un point d'honneur à intégrer cette dimension dans nos prestations, et nos clients nous en sont reconnaissants.

Le marché est très concurrentiel. Quelles dérives observez-vous?

Nous constatons que de plus en plus de clients changent

d'agence en cours de transaction, parfois séduits par des estimations irréalistes ou déçus par des pratiques discutables. Cette situation découle d'une certaine course à la performance, où l'on oublie parfois les fondamentaux du métier. De notre côté, nous nous efforçons de rester fidèles à nos valeurs de transparence et de déontologie, en privilégiant une approche honnête et réaliste. L'essor des agences 100% digitales a également laissé certains vendeurs insatisfaits. L'immobilier reste avant tout un métier d'expertise et de relations humaines: nous misons sur des courtiers aguerris, capables de sécuriser et de mener à bien chaque opération avec sérieux et professionnalisme.

Vous avez débuté comme courtier avant d'élargir vos responsabilités. Si les principes de transparence, de déontologie et d'expertise sont restés les mêmes, en quoi le courtage d'objets de rendement se distingue-t-il, notamment dans la recherche d'une rentabilité à long terme?

J'ai débuté ma carrière comme courtier, d'abord pour une agence, puis pour deux. Aujourd'hui, en tant que responsable, mes missions dépassent le cadre d'un simple management. Sur le plan opérationnel, je me spécialise dans la gestion des objets de rendement. Concrètement, lorsqu'un propriétaire souhaite céder un immeuble, je peux m'appuyer sur un réseau d'investisseurs déjà intéressés, car ce type d'actif s'inscrit dans la stratégie de leur portefeuille immobilier. Chaque transaction, qu'il s'agisse d'un vendeur ou d'un acquéreur, est traitée avec professionnalisme, égard et clairvoyance. Le courtage dans ce domaine requiert des compétences spécifiques, différentes de celles d'un courtier de terrain qui joue davantage sur l'émotionnel. Ici, nous évoluons dans un univers où l'investissement est avant tout guidé par des considérations économiques. Il s'agit d'un réseau qui se construit avec le temps, basé sur la confiance et la compréhension des enjeux financiers. L'objectif n'est pas simplement d'offrir un toit ou de faire rêver une famille, mais d'assurer un placement pérenne dans la pierre, avec une rentabilité maîtrisée.

Quelle est votre vision de l'immobilier pour les années à venir?

Nous ne cherchons pas à aller toujours plus vite ou à maximiser les transactions à court terme. Notre priorité est de construire des relations durables avec nos clients, en nous appuyant sur une équipe de collaborateurs compétents et investis. Nous accordons une grande importance à l'éthique et à la déontologie dans notre manière de travailler. Cela se traduit par une approche transparente, où l'accompagnement du client est au cœur de nos préoccupations. Notre ambition est d'offrir à nos clients un service complet et personnalisé, en répondant à leurs besoins avec expertise, rigueur et proximité. Dans un secteur où ces valeurs sont parfois mises à mal, nous sommes convaincus que cette approche, fondée sur la rigueur et la confiance, est essentielle pour instaurer une relation solide et durable.

Cogestim
Rue du Casino 4-6
1400 Yverdon-les-Bains
Tél : +41 24 422 12 11
Port : +41 76 491 48 35
www.cogestim.ch



Société immobilière de gestion,
de courtage et d'expertise

ANNONCE

« Grâce à kiiz, payez moins, vendez mieux. »

Stefan Grebe

kiiz

Agence
immobilière
au **forfait**
depuis 2018.

hello@kiiz.ch

PREPARE FOR YOUR CAREER IN FINANCE

MASTER OF INTERNATIONAL BUSINESS (MIB) CONCENTRATION IN FINANCE

Our Master's program provides a mix of hard and soft skills, combining computational thinking and an entrepreneurial mindset with the capacity to develop and implement innovative and successful business strategies.

The curriculum combines corporate and market finance expertise with a hands-on approach to coding, data analytics and artificial intelligence.

Business leaders across all industries recognize our interns and graduates are effective from day one.

Next Intakes: May and September, 2025



✓ 100 %
completion
rate in 2024

✓ 18
months

✓ Bachelor &
English C1
required

✓ Internship &
CFA®
preparation

✓ Personalized
learning & career
coaching



www.bsl-lausanne.ch

La prévoyance professionnelle, c'est notre métier... Formez-vous dès maintenant avec nous !

Seule institution de formation romande 100% spécialisée dans le domaine de la prévoyance, l'École Supérieure en Prévoyance Professionnelle (ESPP) propose des formations et du conseil adaptés aux besoins spécifiques de chacun.

- Une équipe d'enseignants et de conseillers composée de praticiens
- Un juste équilibre entre théorie et pratique
- Des solutions de formation sur mesure
- Un conseil personnalisé

**Boostez votre carrière...
... Inscrivez-vous !**

Nous conseillons et formons divers publics :

- RH, chefs d'entreprise, Commissions de prévoyance
- Formation à la carte « intra-entreprise »
- Formation / communication pour collaborateurs
- Intermédiaires d'assurance ou financiers, assureurs, assets managers
- Administrateurs, Gérants de Caisse, Conseils de fondation, Fiduciaires, etc.

Formation à la carte intra-entreprise

(prix : sur demande en fonction de la durée et du nombre de candidats)

- Formation de base
- Sujets spécifiques ou d'actualité
- Sujets financiers

espp.ch



Formations certifiantes :

1. Diplôme fédéral de Gérant-e de Caisse de pension
2. Brevet fédéral de Spécialiste de la prévoyance professionnelle
3. Certificat de Gestionnaire en prévoyance professionnelle ESPP
4. Certificat de Conseiller-ère en prévoyance professionnelle ESPP (en cours d'élaboration)

Personne de contact : Laura Saïd +41 79 21156 61



Finance durable et innovation : les nouveaux défis de la gestion financière

La Haute école de gestion de Genève, acteur incontournable dans le management appliqué, est un pôle de compétences sur les métiers de la finance. Elle développe nombre de formations continues orientées sur la pratique et répondant aux besoins du marché de la région.

Retour sur l'importance d'une gestion financière responsable et innovante, au service des entreprises et des particuliers.

Être responsable

Dans un contexte économique incertain, la gestion financière responsable est devenue un enjeu majeur pour créer de la valeur et réduire les risques à long terme grâce à des solutions innovantes, explique Prof. Anjeza Kadilli, co-responsable du programme CAS Sustainable Finance, HEG-Genève. La transition vers une économie durable implique de faire des choix et de mettre en œuvre des stratégies financières intégrant les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) afin d'améliorer la productivité et le bien-être.

Ces enjeux sont au cœur de la finance durable, qui vise à orienter les investissements vers des solutions innovantes, en termes de concepts et de technologies, financées

par des produits financiers adaptés. Les entreprises qui adoptent ces pratiques renforcent leur résilience face aux crises et contribuent à un avenir plus durable pour toutes et tous. Par ailleurs, la globalisation de l'économie implique la mise en place de solutions globales.

Blockchain et finance responsable : une nouvelle ère ?

La gestion financière responsable est essentielle pour les particuliers et les entreprises, renchérit Prof. Arnaud Gaudinat, co-responsable du programme CAS Blockchain et Finance, HEG-Genève. La Blockchain, grâce à sa transparence, son immuabilité et sa décentralisation, peut améliorer la stabilité du système financier tout en devenant un outil éducatif clé.

Selon une étude Bitpanda YouGov 2024, 23% des Suisses possèdent des cryptos, avec 32% et 29% pour les générations Y et Z. Les jeunes y voient une opportunité

de gain, en expérimentant épargne, paiements et investissement bien avant d'ouvrir un compte bancaire.

Mais ce marché est risqué : volatilité, arnaques et erreurs techniques menacent les investisseurs novices. Un encadrement neutre, comme celui d'une université comme la HEG-Genève, est crucial. Avec une formation adaptée, la Blockchain devient à la fois un levier éducatif et la nouvelle infrastructure fiable du système financier.

Des compétences à diversifier

Frédéric Ruiz, co-responsable des formations continues en banque et finance de la HEG-Genève en partenariat avec l'ISFB (Institut supérieur de formation bancaire), insiste néanmoins sur le fait que la digitalisation amène un degré de standardisation (des prix, produits, ou services) accru dans lequel la différenciation et la mise en avant d'une proposition de valeur distincte devient de plus en plus difficile. Le marketing et la

communication, principalement interpersonnelle, deviennent alors un axe essentiel de croissance et de positionnement stratégique pour les banques.

En parallèle, les avancées fulgurantes dans certaines technologies permettent déjà aujourd'hui à n'importe qui d'accéder à un niveau technique remarquable : internet a rendu l'accès quasi universel à la connaissance et aux informations, les logiciels d'IA générative en font de même pour la compréhension et l'application : analyse ou suivi de portefeuille, mise en place de stratégies ou gestion du risque.

Le métier ne disparaîtra pas, mais va évoluer très rapidement et probablement retourner à ses racines : capacité d'accompagner son client à travers la globalité de ses composantes patrimoniales et d'être en réelle écoute active afin d'anticiper ses besoins aux moments clés.

Formation continue | HEG-Genève

Développez vos compétences en Finance et évoluez dans votre carrière.

Rentrée 2025
Inscrivez-vous !



Rejoignez nos formations en emploi EMBA, DBA, Masters, Diplômes & Certificats.

h e g
Haute école de gestion
Genève

Formation continue
Rue de la Tambourine 17
1227 Carouge
www.hesge.ch/heg/fc

Hes-so GENÈVE
Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale

ANNONCE

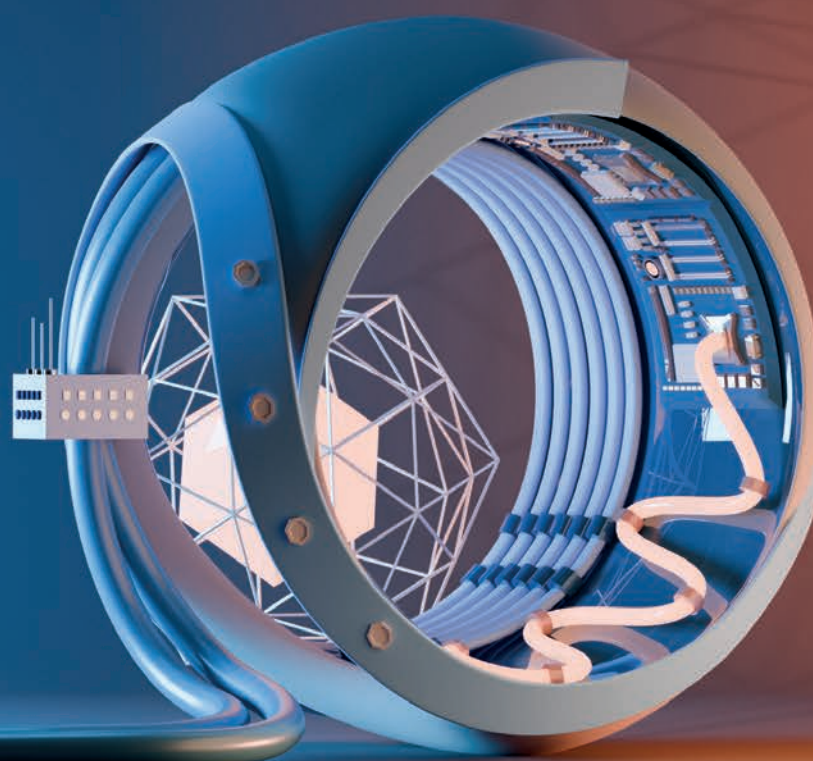
50^e Salon International des Inventions de Genève

Nouveauté : un pavillon suisse de l'innovation et de la recherche rassemblera des acteurs et actrices de l'écosystème helvétique.



En savoir plus

9 – 13 avril 2025
Palexpo, Genève



inventions-geneva.ch

Bilan

LE TEMPS

inventions
Geneva

palexpo

Sous le patronnage de

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

REPUBLIQUE
ET CANTON
DE GENÈVE

VILLE DE
GENÈVE

OMPI
ORGANISATION MONDIALE
DE LA PROPRIÉTÉ
INTELLECTUELLE

Le viager, une alternative immobilière de plus en plus prisée

Face à la baisse des pensions et aux difficultés d'accès au crédit, le viager s'est progressivement imposé ces dernières années comme une solution financière avantageuse pour les seniors et un investissement stratégique pour les acquéreurs.

Dans un contexte où l'immobilier demeure une valeur refuge et où les retraités font face à des revenus souvent insuffisants, la vente en viager se présente aujourd'hui comme une alternative particulièrement pertinente. Ce système permet en effet aux propriétaires plus âgés de monétiser leur patrimoine, tout en continuant à vivre chez eux, offrant aux investisseurs une opportunité unique d'acquérir un bien à prix réduit. Longtemps associé à une image négative, souvent perçu comme un pari spéculatif sur la durée de vie du vendeur, le viager connaît aujourd'hui un véritable renouveau. Il retrouve ses lettres de noblesse et s'impose peu à peu comme une réponse concrète aux défis du financement des retraites et de l'investissement immobilier à long terme.

Un équilibre entre vendeur et acheteur

Le principe du viager est relativement simple. Le propriétaire d'un bien immobilier, généralement âgé de plus de 70 ans, décide de le vendre tout en conservant le droit d'y habiter jusqu'à la fin de ses jours. En contrepartie, il perçoit une somme initiale appelée le bouquet, ainsi qu'une rente viagère versée mensuellement par l'acheteur. Cette rente, fiscalement avantageuse, constitue un complément de revenu appréciable, notamment pour les seniors dont la pension de retraite, souvent, ne suffit plus à couvrir leurs besoins. Du côté de l'acheteur, l'acquisition en viager représente un placement attractif car ce dernier peut acheter un bien à un prix bien inférieur à sa valeur réelle – parfois seulement la moitié de

sa valeur vénale – tout en misant sur une prise de valeur progressive de l'investissement au fil du temps. Autre atout pour l'investisseur, le vendeur s'engage à entretenir le bien, garantissant un bon état général du logement au fil des années. Ce dernier doit également s'acquitter d'une partie des charges, ce qui réduit les coûts supportés par l'acquéreur. Une forme d'investissement attrayante, qui comporte néanmoins un aléa: celui du temps! L'acheteur ne sait en effet pas précisément quand il pourra disposer de son achat pour l'habiter, le louer ou le revendre.

Une alternative qui séduit de plus en plus

Le viager représente une alternative particulièrement avantageuse pour les seniors propriétaires qui souhaitent améliorer leur qualité de vie, sans pour autant quitter leur logement. Contrairement à une vente classique où ils seraient contraints de déménager, ils conservent ici leur cadre de vie et leurs habitudes, tout en bénéficiant d'un capital financier supplémentaire. Les retraites étant souvent jugées insuffisantes, beaucoup de personnes âgées ont déjà utilisé leur deuxième pilier, et l'accès aux crédits bancaires après 60 ans peut s'avérer très compliqué. Pour toutes ces raisons, les demandes de vente en viager ont explosé ces dernières années, avec un engouement particulier dans les régions où le coût de la vie est élevé. Par ailleurs, cette alternative permet de préparer sa succession en répartissant son patrimoine de son vivant, évitant ainsi les lourdes fiscalités et aidant ses proches financièrement de manière anticipée. Juriste et passionnée d'immobilier, Sabrina Reynier a souhaité avec

Immo-Vie-Agee (agence fondée à Rolle dans le canton de Vaud en 2013), surfer sur cette dynamique, avec une approche moderne et sécurisée, consciente que cette alternative immobilière en plein essor permet à chacun d'y trouver son compte. «C'est vraiment du «gagnant-gagnant»: c'est un très bon investissement pour l'acheteur qui permet au vendeur de rester chez lui avec un nouveau capital disponible». L'objectif des acteurs de l'immobilier aujourd'hui est de rendre cette action plus accessible, tout en la présentant comme une solution fiable et sécurisante pour les seniors cherchant à améliorer leur niveau de vie. Car la demande continue de croître, notamment dans les régions où les seniors sont nombreux et où le marché immobilier reste élevé. Le secteur du viager connaît en effet aujourd'hui une forte expansion, soutenue par des besoins croissants en matière de financement des retraites et une prise de conscience accrue des investisseurs quant aux opportunités de ce type d'acquisition.

Quelques précautions à prendre

Mais avant de se lancer dans une transaction en viager, il est primordial de bien en comprendre les implications juridiques et financières. Pour Sabrina Reynier, «mieux vaut s'adresser à des juristes spécialistes du viager pour un contrat de vente en bonne et due forme». Un contrat de viager doit en effet être rédigé avec précision pour éviter tout litige futur. Parmi les éléments essentiels à négocier et à sécuriser, le montant du bouquet: plus ce capital est élevé, plus la rente viagère sera réduite. Ensuite, il est important de sécuriser le montant et l'indexation de la rente, afin de s'assurer

qu'avec le temps, elle conservera sa valeur. Il est aussi primordial de s'attarder sur les obligations d'entretien et les charges: qui doit payer quoi? Certaines resteront à la charge du vendeur, d'autres, seront assumées par l'acheteur. Enfin, il faut sécuriser les garanties financières pour s'assurer que l'acquéreur pourra payer la rente sur la durée. Il est donc essentiel pour les vendeurs de s'entourer de notaires et de professionnels spécialisés, afin de sécuriser la transaction et de s'assurer que les conditions du viager leur soient favorables.

Répondre aux enjeux économiques et démographiques

Alors que la question du financement des retraites est devenue de plus en plus pressante, le viager s'est imposé comme une solution intelligente et pragmatique pour les seniors souhaitant améliorer leur niveau de vie sans bouleverser leur quotidien. De leur côté, les investisseurs ont vu dans cette forme d'acquisition une opportunité unique d'accéder à un bien à moindre coût, avec la garantie d'une valorisation sur le long terme. Loin des clichés du passé, le viager s'est imposé aujourd'hui comme un outil moderne, éthique et équilibré qui répond aux enjeux économiques et démographiques de notre époque. C'est devenu un véritable levier stratégique pour optimiser son patrimoine et garantir une sécurité financière, tout en répondant aux défis du vieillissement et de l'investissement immobilier.

Texte SMA

PUBLIREPORTAGE

IMMO-VIE-AGEE DÉVELOPPE LES INVESTISSEMENTS EN VIAGER DEPUIS PLUS DE 10 ANS!



Juriste et passionnée d'immobilier, Sabrina Reynier a créé avec le soutien de ses notaires la société IMMO-VIE-AGEE en 2013 à Rolle dans le canton de Vaud avec l'objectif de remettre la vente en viager au goût du jour.

C'est aujourd'hui un des meilleurs investissements car l'immobilier est une valeur refuge et l'acheteur paie beau-

coup moins cher un bien qui prendra encore de la valeur avec le temps. Le principe de l'investissement en viager est simple: acheter une maison (ou un appartement) encore occupée à vie par la personne (au moins 70 ans) qui la lui a vendue. Il y a par la suite une répartition des charges de copropriété mais la valeur locative incombe encore au bénéficiaire du droit d'habitation.

L'acheteur peut acheter à son nom ou créer une société pour faire cette acquisition. Cela lui permet de créer ou d'augmenter un patrimoine pour lui ou ses enfants.

Le prix est constitué d'un capital appelé Bouquet, parfois complété par une rente mensuelle viagère.

Il y a aussi un caractère social à cette forme de vente car le vendeur peut rester vivre chez lui sans changer ses habitudes grâce à l'acheteur.

Pour exemple cet appartement en PPE à Lausanne, 120 m² avec une grande terrasse et une vue panoramique sur le lac, 4,5 pièces, cave, double garage est à 1'040'000 CHF (pas de Rente) à la place de 1'500'000 CHF pour un couple de vendeur (Homme de 98 ans et Femme de 85 ans). Il y a aussi cet appartement à Thônex de 3 pièces, 70 m² avec jardin de 60 m² avec balcon, cave, garage et place de parc occupé par une Femme de 87 ans pour un prix de 740'000 CHF (pas de Rente) à la place de 1'050'000 CHF. Enfin, une villa quasiment neuve dans le Valais, occupée par une Homme de 84 ans, pour le prix de 560'000 CHF (sans Rente) à la place de 770'000 CHF.

Sabrina Reynier s'occupe de tout le processus, de la demande initiale de renseignements à la finalisation de la vente chez le notaire.



IMMO-VIE-AGEE

IMMO-VIE-AGEE

Avenue Général Guisan, 9

1180 Rolle

Tél. 078 635 58 57

contact@immo-vie-agee.ch

www.immo-vie-agee.ch





La baisse des taux d'intérêt en suisse rend le viager à nouveau attractif



Lavor Tzolv
Entrepreneur



Jean-Baptiste de Bantel
Architecte

Le viager est un formidable outil de planification patrimoniale et successorale, offrant aux seniors suisses une réponse efficace à leurs enjeux financiers et personnels. Dans un contexte de baisse des taux d'intérêt, cette solution gagne encore en pertinence et séduit un nombre croissant de propriétaires en quête d'une retraite sereine et épanouie.

Qu'est-ce que le viager et comment fonctionne-t-il ?

Le viager est un contrat de vente immobilière qui permet à un propriétaire d'accéder au capital de son bien tout en conservant le droit d'y résider. Il offre une solution idéale pour ceux qui cherchent à débloquer des liquidités tout en préservant leurs habitudes de vie.

Dans un contrat de viager, l'acheteur verse un capital initial appelé « bouquet », calculé selon la valeur vénale du bien, diminuée par la valeur du droit d'habitation que le vendeur préserve. La durée du contrat, dans le cas d'un viager classique, est généralement basée sur l'espérance de vie du vendeur. Ce droit est inscrit au registre foncier, assurant ainsi une protection juridique pour le vendeur.

Le viager se distingue par sa souplesse, s'adaptant aux objectifs financiers et personnels de chaque propriétaire. Il peut inclure des options variées : durée de contrat à vie ou déterminée, droit d'usage exclusif pour le vendeur ou possibilité de louer le bien, avec ou sans rente.

L'intérêt du viager pour les propriétaires

Pour de nombreux propriétaires, le bien immobilier constitue une grande part de leur patrimoine, mais il est souvent difficile de le liquider sans vendre ou s'endetter. Le viager permet de libérer ce capital tout en continuant à vivre dans la propriété. Cette solution répond à une diversité de situations, offrant des options adaptées aux besoins spécifiques de chacun.

Le viager est particulièrement avantageux pour les propriétaires confrontés à des besoins financiers pressants, comme le remboursement de dettes ou des dépenses imprévues. Sans recourir à un emprunt, ils débloquent des fonds tout en préservant leur cadre de vie.

Cette option peut également protéger un conjoint survivant, en lui garantissant le maintien dans le logement tout en fournissant les ressources nécessaires pour subvenir aux besoins à long terme. Le viager

permet aussi une gestion patrimoniale proactive, facilitant la succession. Les propriétaires peuvent distribuer des liquidités à leurs héritiers de leur vivant, évitant ainsi les tensions liées à l'héritage.

Le viager à durée déterminée peut avantageusement remplacer une vente à terme. Les propriétaires reçoivent la totalité du bouquet au moment de la vente, sans conditions préalables ou suspensives. La durée est librement fixée entre les parties, ce qui permet aux vendeurs de prévoir un déménagement à l'horizon qui leur convient. Cette option offre une flexibilité importante dans la gestion patrimoniale, garantissant une protection des droits des vendeurs et une planification anticipée.

Le prix du viager

Il y a trois étapes pour calculer le prix du viager, c'est-à-dire le montant du bouquet :

- D'abord, le vendeur et l'acheteur définissent un prix basé sur la valeur vénale et les travaux éventuels.
- Puis on calcule la valeur du droit d'habitation en utilisant une formule actuarielle prescrite. Pour ce faire, on tient compte d'un taux d'intérêt admis par les autorités fiscales ainsi que de l'espérance de vie du propriétaire.
- Enfin, on soustrait la valeur du droit d'habitation au prix de vente pour obtenir le montant du bouquet que le vendeur touchera au moment de la transaction.

Baisse des taux d'intérêt : l'attrait grandissant du viager

Après une période de hausse, les taux d'intérêt en Suisse ont amorcé une baisse progressive. Ce mouvement a des effets sur de nombreux aspects du marché immobilier, y compris sur le viager.

Dans une vente en viager, le montant du bouquet est inversement proportionnel aux taux d'intérêt : plus le taux est bas, plus le bouquet que reçoit le vendeur est important.

Dans le contexte actuel d'une baisse des taux d'intérêt, le viager devient donc une option d'autant plus intéressante pour les propriétaires souhaitant libérer du capital tout en restant chez eux.

Tillit Invest : l'expert reconnu du viager en Suisse romande

Tillit Invest est une entreprise romande spécialisée dans l'achat de terrains et de maisons individuelles en viager. L'offre de Tillit Invest est avantageuse pour les propriétaires. L'entreprise n'est pas un intermédiaire entre vendeurs et acheteurs et agit pour le compte d'investisseurs suisses solides et recommandables. Ainsi, Tillit Invest traite directement avec les propriétaires, ne prend pas de commissions sur les transactions effectuées, et dispose de la surface financière pour réaliser des transactions dans les meilleures conditions.

Une gamme de services complète

Tillit Invest propose une vaste gamme de services pour répondre aux besoins variés des propriétaires :

- Acquisition de biens en viager : vendre son bien et continuer d'y habiter

- Achat direct de maisons, terrains et immeubles : solution rapide et sans intermédiaire pour la vente de sa propriété
- Valorisation de biens : analyse des coûts de rénovation, d'agrandissement ou de surélévation permettant d'augmenter la valeur de son bien
- Structuration innovante de transactions : mise en place de solutions personnalisées pour atteindre l'objectif recherché dans une transaction immobilière

Professionnels : découvrir le viager pour en faire bénéficier ses clients

Tillit Invest travaille étroitement avec les banquiers courtiers, avocats, notaires, etc. Qu'il s'agisse d'une vente immobilière délicate ou d'une situation légale ou fiscale compliquée, Tillit Invest peut apporter une solution efficace. Les solutions de Tillit Invest permettent aux banques de maîtriser leur risque crédit tout en améliorant la satisfaction de leurs clients. Pour découvrir les opportunités de partenariats et collaboration disponibles, les professionnels souhaitant bénéficier des services de Tillit Invest peuvent contacter l'entreprise ou se rendre sur le site www.tillitinvest.ch/partenariats.

Le viager, une solution flexible et adaptée aux besoins de chaque propriétaire

Au-delà du concept de base, il est important de noter que le viager est avant tout un outil flexible et adapté aux besoins des propriétaires. En effet, il leur permet de créer des solutions sur mesure pour accéder au capital de leur maison, tout en gardant la possibilité de rester vivre chez eux.

Tillit Invest au salon RENT : explorer des solutions immobilières innovantes !

Du 1^{er} au 4 avril, le salon RENT réunira les acteurs majeurs de l'immobilier pour échanger sur les tendances et solutions du marché.

Tillit Invest sera présent pour présenter le viager ainsi que d'autres alternatives stratégiques, comme l'achat direct de biens, la valorisation immobilière et la structuration innovante de transactions.

Une occasion unique d'en apprendre davantage sur ces solutions adaptées aux propriétaires, investisseurs et professionnels du secteur.

- Rue Louis-Favre 2, 1024 Ecublens
- Du 1^{er} au 4 avril, de 9h00 à 17h00
- Plus d'informations sur : www.rem-events.ch

Temps forts du programme :

- 1^{er} et 2 avril : Salon réunissant les professionnels de l'immobilier
- 3 avril : Echanges entre les acteurs du secteur et les autorités
- 4 avril : Ouvert au grand public et dédié aux particuliers

Un rendez-vous à ne pas manquer pour découvrir des opportunités concrètes et échanger avec des experts.

Pour tout savoir sur le viager en Suisse

Nombreux sont ceux qui ont entendu parler du viager et voudraient en savoir plus.

Tillit Invest a publié le premier ouvrage sur le viager en Suisse destiné au grand public. Le livre contient des réponses claires à toutes les questions sur les spécificités du viager en Suisse.

Scannez le QR code pour commander le livre et profiter d'une remise exceptionnelle !



Combien vaut son bien ?

Une estimation précise, gratuite et immédiate !
Avec le calculateur immobilier de Tillit Invest les propriétaires peuvent obtenir une estimation précise, gratuite et immédiate de la valeur vénale de leur bien. Quelques clics suffisent.

Le calculateur de Tillit Invest est universel : il couvre tous types de propriété (appartement, maison mitoyenne ou individuelle, immeuble) sur toute la Suisse. Que ce soit pour faire affaire avec Tillit Invest ou n'importe qui d'autre, l'estimation sera précieuse comme point de départ pour toute négociation.

À retrouver sur : www.tillitinvest.ch/estimation

Tillit Invest
Rue des Bosquets 15, 1805 Vevey
Place Edouard-Claparède 5, 1205 Genève
022 575 22 67
info@tillitinvest.ch
www.tillitinvest.ch



TILLIT INVEST
VENDRE SA MAISON ET RESTER Y HABITER

Arno Kneubühler

Transformer ses actifs immobiliers en moteur de croissance

Libérer des capitaux sans céder le contrôle de ses actifs : c'est la promesse du « sale and leaseback », une stratégie financière qui séduit de plus en plus d'entreprises suisses. La liquidité et la flexibilité étant devenues des leviers de compétitivité, cette approche permet de dégager des fonds tout en conservant l'usage des infrastructures essentielles à son activité. Mais comment fonctionnent réellement ces transactions, et quels en sont les véritables avantages ? À la tête de Procimmo SA, acteur de référence sur ce marché de niche, Arno Kneubühler partage son expertise et dévoile les atouts d'une solution qui gagne du terrain.

Interview **Laurane Saad** Image **màd**

Arno Kneubühler à quoi fait-on référence lorsque l'on parle d'une transaction de « sale and leaseback » ?

Une transaction de vente et de location (« sale and leaseback ») permet à une entreprise de vendre un bien immobilier dont elle est propriétaire tout en signant simultanément un contrat de location pour en conserver l'usage. Ce dispositif lui permet de libérer des capitaux tout en maintenant le contrôle opérationnel de ses actifs. Depuis 18 ans, nous avons mené avec succès de nombreuses opérations de ce type chaque année, offrant des avantages aux deux parties.

Quels sont les principaux avantages des transactions de vente et de location pour les entreprises ?

Ces transactions offrent plusieurs avantages majeurs. Tout d'abord, elles améliorent significativement la liquidité. En cédant leurs actifs immobiliers, les entreprises génèrent des fonds immédiats qu'elles peuvent réinvestir dans leur cœur de métier ou utiliser pour réduire leur endettement. Ce modèle s'applique même à des sites stratégiques, comme celui de la production des billets CHF de la BNS. Nous avons acquis ce site industriel en respectant des normes de sécurité strictes et en garantissant au vendeur une flexibilité totale pour qu'il puisse poursuivre son activité sans contrainte.

Le « sale and leaseback » permet également d'optimiser la gestion du bilan. En réduisant leur exposition aux actifs immobiliers, les entreprises améliorent des indicateurs clés comme le ratio d'endettement, ce qui peut être déterminant pour attirer des investisseurs ou sécuriser un financement.

Un autre avantage réside dans le transfert des responsabilités de gestion immobilière à l'acheteur, libérant ainsi l'entreprise de contraintes opérationnelles et lui permettant de se recentrer sur son développement. De plus, les baux à long terme apportent une stabilité financière en garantissant des coûts maîtrisés sur dix ans ou plus. Pour les entreprises en croissance, des solutions sur mesure peuvent être mises en place, comme l'acquisition d'immeubles voisins ou le redéveloppement du site existant afin d'accompagner leur expansion.

Comment la conclusion d'un bail à long terme bénéficie-t-elle aux entreprises ?

Les baux à long terme apportent aux entreprises une visibilité financière et une stabilité précieuse. En connaissant à l'avance leurs coûts d'occupation pour la prochaine décennie, elles peuvent planifier sereinement leur budget et éviter les imprévus liés à une hausse soudaine des loyers ou à d'éventuels frais de relocalisation. Cette prévisibilité leur permet de se concentrer pleinement sur leur développement sans avoir à gérer des fluctuations immobilières imprévues.

Quel conseil stratégique donneriez-vous aux entreprises qui souhaitent se lancer ?

Mon principal conseil serait de mener une analyse approfondie des implications financières. Il est essentiel de collaborer étroitement avec des conseillers en immobilier et en finance afin de bien appréhender les conditions du marché ainsi que les aspects juridiques de ce type de transaction. Les entreprises doivent également anticiper leurs besoins futurs en espace pour s'assurer que les termes du bail restent en phase avec leur stratégie de croissance.

Quels avantages y-a-t-il à acheter des biens immobiliers par ce biais ?

Ces transactions présentent plusieurs avantages majeurs. Tout d'abord, elles génèrent des revenus immédiats, puisque le vendeur devient locataire. Cela permet d'assurer un flux de trésorerie stable grâce à des locataires de qualité, souvent des entreprises bien établies.

Ensuite, elles permettent d'enrichir un portefeuille d'investissement avec des biens directement soutenus par l'activité opérationnelle du vendeur. Cette relation entre l'actif et la performance commerciale du locataire apporte une certaine sécurité.

Enfin, les ventes avec bail peuvent offrir un potentiel d'appréciation de la valeur, notamment sur des marchés où la demande pour l'espace industriel et logistique est en hausse. Après dix ou vingt ans de bail, il est souvent possible de développer ces propriétés et d'en créer encore plus de valeur.



«

Il est essentiel de collaborer étroitement avec des conseillers en immobilier et en finance afin de bien appréhender les conditions du marché ainsi que les aspects juridiques de ce type de transaction.

– Arno Kneubühler,
CEO Procimmo SA

Et qu'en est-il des risques ?

L'évaluation des risques commence par une due diligence approfondie sur la solvabilité du locataire. Il est essentiel de bien comprendre la santé financière de l'entreprise qui occupera le bien, car cela influence directement la sécurité des revenus locatifs.

Existe-t-il des tendances spécifiques au marché suisse ?

Oui, le marché suisse connaît une demande croissante pour l'immobilier industriel et logistique, notamment depuis que les entreprises réajustent leurs chaînes d'approvisionnement à la suite de la pandémie. Dans ce contexte, les transactions de vente et de location gagnent en attractivité, car elles offrent à la fois liquidité et flexibilité dans un environnement dynamique.

Chez Procimmo, nous évoluons sur ce marché de niche depuis 18 ans et concluons chaque année plusieurs transactions de ce type. Ce modèle s'avère avantageux pour les deux parties et, jusqu'à présent, nos expériences ont été extrêmement positives.

Voyez-vous d'autres stratégies immobilières innovantes émerger sur le marché ?

Actuellement, je n'observe pas de grandes stratégies véritablement innovantes. Cependant, de nombreux investisseurs se tournent vers les services d'appartements, les logements pour étudiants, ainsi que, comme nous, vers le secteur artisanal. Jusqu'à ces cinq dernières années, l'artisanat, l'industrie et la logistique ne faisaient pas partie des axes d'investissement privilégiés par les investisseurs institutionnels.

De notre côté, nous évoluons dans ce domaine depuis près de 20 ans. Ce n'est donc pas une nouveauté pour nous, mais pour le marché, investir de manière institutionnelle et professionnelle dans ce segment reste relativement récent.

Comment les évolutions réglementaires pourraient-elles influencer l'avenir de ces transactions ?

Au cours des 20 dernières années, la finance a largement dominé le secteur immobilier. Pour les 20 prochaines, il est probable que la politique prenne le relais, notamment dans le domaine résidentiel.

Les cantons adoptent de plus en plus de réglementations visant à encadrer les développements immobiliers et à répondre à la pénurie de logements abordables. Toutefois, ces interventions ont parfois l'effet inverse, comme en témoigne la situation à Genève depuis plusieurs années. Une approche plus efficace consisterait à considérer les investisseurs comme des partenaires et à développer ensemble une vision stratégique durable. Cela permettrait d'accroître l'offre de logements abordables en optimisant le bâti existant, par exemple en surélevant des immeubles ou en exploitant des sites sous-utilisés.

Dans le secteur artisanal, industriel et logistique, les changements réglementaires restent pour l'instant limités. L'enjeu principal concerne l'investissement dans la durabilité, un défi certes important, mais tout à fait surmontable. Enfin, le Conseil fédéral envisage de renforcer la Lex Koller en intégrant le secteur commercial. Si cette modification est adoptée, elle pourrait avoir un impact majeur sur le marché, dont l'ampleur dépendra des modalités précises d'application de la loi.

Enfin, selon vous, comment les préoccupations environnementales pourraient-elles transformer ces pratiques à l'avenir ?

Les investissements environnementaux étant souvent coûteux, il est probable que davantage d'entreprises se tournent vers des transactions de type sale & lease-back pour externaliser ces dépenses. Cela leur permettrait d'éviter d'investir directement dans un domaine qui ne fait pas partie de leur cœur de métier, tout en bénéficiant d'infrastructures plus durables.

Estimer son bien au prix juste : la clé d'une vente réussie

Fixer le bon prix dès le départ est essentiel pour vendre rapidement et au meilleur prix. Mais comment savoir combien vaut réellement notre bien ? Vincent Grogard, fondateur de l'agence immobilière Concretise et professionnel aguerri avec plus de douze ans d'expérience dans l'immobilier suisse, nous dévoile son approche humaine et transparente du métier. Titulaire du brevet fédéral de courtier en immeubles et formé par l'USPI, il met son expertise et ses certifications au service des vendeurs pour leur offrir une estimation fiable et les accompagner dans leur projet immobilier.



Vincent Grogard
Fondateur de Concretise Immobilier

Vincent Grogard, Concretise est une agence immobilière à taille humaine, pourquoi ce choix ?

Nous sommes une agence immobilière familiale qui se positionne comme un juste équilibre entre le courtier indépendant et la grande enseigne impersonnelle. Cette structure nous permet d'être flexibles, réactifs et accessibles. Chez nous, pas de standardiste ou de service client à rallonge : nos clients nous contactent directement et nous leur répondons sans intermédiaire.

Nous croyons que la proximité et la transparence sont essentielles dans un marché où les vendeurs ont besoin de conseils clairs et honnêtes. Notre objectif est simple : aider les propriétaires à vendre leur bien au meilleur prix, sans stress ni mauvaises surprises.

Comment accompagnez-vous concrètement les clients tout au long de leur projet immobilier ?

Chez nous, une vente ne se résume pas à une simple transaction. Nous accompagnons nos clients à chaque étape avec engagement et bienveillance, en veillant à défendre leurs intérêts du début à la fin. Tout commence par une évaluation précise du bien, basée sur une analyse rigoureuse du marché, afin de fixer un

prix juste et attractif. Ensuite, nous mettons en valeur la propriété pour attirer les bons acheteurs, en optimisant sa présentation et sa visibilité. Enfin, nous assurons un accompagnement personnalisé jusqu'à la signature de l'acte de vente, en nous rendant disponibles à chaque instant. Notre implication va bien au-delà du cadre habituel : il m'est déjà arrivé de vider moi-même un appartement dont le propriétaire, vivant à l'étranger, n'avait pas pu s'en occuper. Ce niveau d'engagement fait toute la différence et garantit une vente réussie.

Vous proposez une multitude de contenus éducatifs (podcasts, guides, articles, etc.) Pourquoi cette approche est-elle essentielle aujourd'hui ?

L'immobilier suisse peut sembler complexe et technique. C'est pourquoi nous avons développé une véritable plateforme d'information avec des articles, guides et conseils pratiques destinés aux vendeurs mais aussi aux acheteurs.

Nous voulons que chaque propriétaire ait toutes les cartes en main pour vendre son bien de manière éclairée et en toute confiance.

Pourquoi l'estimation est-elle une étape clé dans la vente d'un bien immobilier ?

L'erreur la plus courante des vendeurs est de surestimer la valeur de leur bien. C'est une réaction normale : lorsqu'on possède un bien, on a tendance à lui attribuer une valeur émotionnelle. Mais un prix trop élevé risque de faire fuir les acheteurs et de retarder inutilement la vente.

C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à proposer des estimations justes et réalistes. Nous

utilisons notre connaissance du marché local et des outils d'évaluation précis pour proposer un prix de vente optimal : ni trop bas, ni trop haut, mais au bon prix pour vendre dans des délais raisonnables.

Quelles sont les particularités du marché immobilier en Suisse Romande ?

En Suisse, nous sommes sur un marché vendeur : la demande est plus forte que l'offre, notamment dans des cantons attractifs comme Vaud et Genève. Cela signifie que les biens à prix compétitifs trouvent rapidement acquéreur

Attention : un bien mal évalué, même dans un marché dynamique, peut rester sur le marché trop longtemps et perdre de sa valeur. Aujourd'hui, les acquéreurs disposent de nombreuses informations et savent repérer un prix de vente exagéré. Ainsi, une évaluation professionnelle et juste est primordiale dès le départ.

Comment voyez-vous l'évolution du marché immobilier sur les cantons de Vaud et Genève ces prochaines années ?

Le marché immobilier suisse est très dynamique, et les prochaines années devraient confirmer cette tendance. L'augmentation de la population, combinée à la raréfaction des terrains constructibles, maintiendra une forte demande. Pour les vendeurs, cela signifie de belles opportunités de vente, à condition de fixer le bon prix et de bénéficier d'un accompagnement sérieux.

Besoin d'un accompagnement personnalisé ? Contactez-nous dès aujourd'hui et échangeons sur votre projet !

Interview **Océane Ilunga**

Un outil d'estimation en ligne :

une première étape accessible à tous
Pour aider les propriétaires à obtenir rapidement une première estimation, nous avons mis en place un estimateur en ligne. Il suffit de renseigner quelques informations sur le bien pour obtenir une fourchette de prix probable, basée sur les tendances du marché.

Testez gratuitement notre outil d'estimation en ligne et obtenez une première évaluation de votre bien en quelques clics !
Cet outil est une excellente première approche,



mais il ne remplace pas l'expertise d'un professionnel. Une visite sur place permet d'affiner l'évaluation et de prendre en compte les spécificités uniques de chaque bien.



Tél. 021 565 68 74

Rey Group • Brandreport

Une vision familiale pour des projets tournés vers l'avenir

« On ne fait bien les choses que par passion », se confie Christian Rey, Président de l'entreprise familiale Rey Group. Cette passion, la famille Rey la transmet à ses collaborateurs et à ses clients à travers ses activités dans les secteurs de l'immobilier, de l'hôtellerie, du conseil et des loisirs.



Christian Rey
Président, Rey Group



Xavier Rey
Directeur Général, Rey Group

Ancré à la fois dans le présent et dans l'avenir, le groupe identifie depuis plus de 60 ans les tendances afin d'accompagner au mieux ses clients dans leur projet de développement immobilier, le tout avec confiance et pérennité. Dans cette interview, Christian Rey et son fils, Xavier Rey, nous expliquent comment leurs valeurs familiales ont toujours guidé leurs actions.

Christian Rey et Xavier Rey, quelles sont les valeurs au cœur de vos activités ?

Notre valeur fondamentale est la communication. Nous favorisons les échanges entre les membres du Groupe et les différentes générations, ce qui encourage le partage d'informations et favorise la transparence. Cela nous permet d'évoluer, de confronter les opinions, d'arriver à un consensus et, in fine, de grandir et d'apprendre tous les jours.

Nous basons également notre travail sur la confiance et l'honnêteté que nous accordons à nos collaborateurs et à nos clients. Cela se manifeste au sein du Groupe par un taux de fidélité élevé, avec des collaborateurs qui restent longtemps dans l'entreprise et qui s'y épanouissent.

Enfin, la pérennité est un élément constitutif de notre identité. En tant qu'entreprise familiale, nous avons une vision temporelle différente de la plupart des autres sociétés. Notre approche à long terme nous permet de travailler dès aujourd'hui pour demain, nous aidant ainsi à prendre les meilleures décisions pour l'avenir.

Comment faites-vous vivre cette dimension familiale dans la relation avec vos clients ?

Nos clients interagissent directement avec nous, ce qui leur permet de mettre un visage sur leur interlocuteur. Notre dimension familiale nous permet de suivre des projets sur le long terme, car nous avons le temps d'évoluer avec nos clients. Ainsi, la personne présente au premier rendez-vous sera la même lors de la remise des clés. Nous avons constaté que beaucoup de clients peuvent ressentir de l'anxiété au moment de leur achat immobilier. Avoir un partenaire de confiance à leurs côtés les rassure, car ils savent qu'ils seront conseillés par ceux qui connaissent parfaitement le dossier.

Quels types de projets accompagnez-vous et comment répondez-vous au mieux aux besoins de vos clients ?

Il est important d'être à l'écoute, que ce soit pour des personnes en PPE, en location ou qui cherchent à valoriser leur terrain. Nous essayons de comprendre leurs projets de vie, de savoir où ils en sont et où ils se voient dans plusieurs années, et d'identifier ce qu'ils aimeraient mettre en place. Nous possédons

cette sensibilité qui nous pousse à prendre le temps de les comprendre pour leur offrir les meilleures propositions possibles. Cet accompagnement se poursuit également dans le financement. Beaucoup possèdent en effet un patrimoine terrien, mais n'ont pas forcément les finances pour en profiter ou le faire fructifier. Notre rôle est donc d'amener notre savoir-faire et nos compétences afin de leur proposer un accompagnement, un financement, un partenariat qui vont leur permettre de développer leurs projets, leur patrimoine, leurs terrains.

Comment incluez-vous le développement durable dans vos projets ?

Nous portons une attention particulière au choix des matériaux. Par exemple, pour un immeuble à Meyrin, nous avons choisi des matériaux innovants avec des parois stockant puis diffusant la chaleur. Nous avons également utilisé des parapets de balcons pour installer des panneaux solaires en verticalité permettant une efficacité optimale, ce qui a valu à cet immeuble une reconnaissance et des récompenses.

Quels sont les éléments indispensables pour créer des lieux de vie chaleureux où il fait bon vivre ?

Nous avons toujours privilégié l'espace. Nous savons que les temps changent, que les enfants grandissent et que les projets évoluent. Il est donc important d'avoir des espaces modulables qui s'adaptent et se modifient en fonction des besoins de la famille, le tout avec des financements facilités, notamment par la mise en place de prêts à long terme et à taux fixes par des instituts financiers.

Finalement, il s'agit surtout et avant tout de rassurer les gens. La période de pandémie mondiale et l'instabilité politique et économique ont amené avec elles de nombreuses incertitudes. Il est aujourd'hui

très difficile pour un acheteur de se projeter dans le temps. C'est pourquoi nous leur apportons la stabilité et l'écoute nécessaire pour les guider.

Où trouvez-vous l'inspiration pour continuer à créer et à mettre en œuvre vos nouvelles idées ?

Nous réfléchissons constamment à l'évolution des besoins des clients afin de les intégrer dans nos plans futurs. Les projets s'étendant généralement sur plusieurs années, nous anticipons toujours trois à cinq ans à l'avance pour garantir que nos constructions actuelles restent pertinentes à l'avenir. Curieux et attentifs aux nouvelles tendances, nous sommes constamment à la recherche de financements futurs pour permettre aux gens d'atteindre leurs objectifs tout en faisant preuve de créativité. Cependant, cela nécessite le soutien des autorités, qui doivent éviter d'imposer des normes superflues. Ces dernières augmentent en effet les coûts de construction qui impactent directement l'acheteur final.

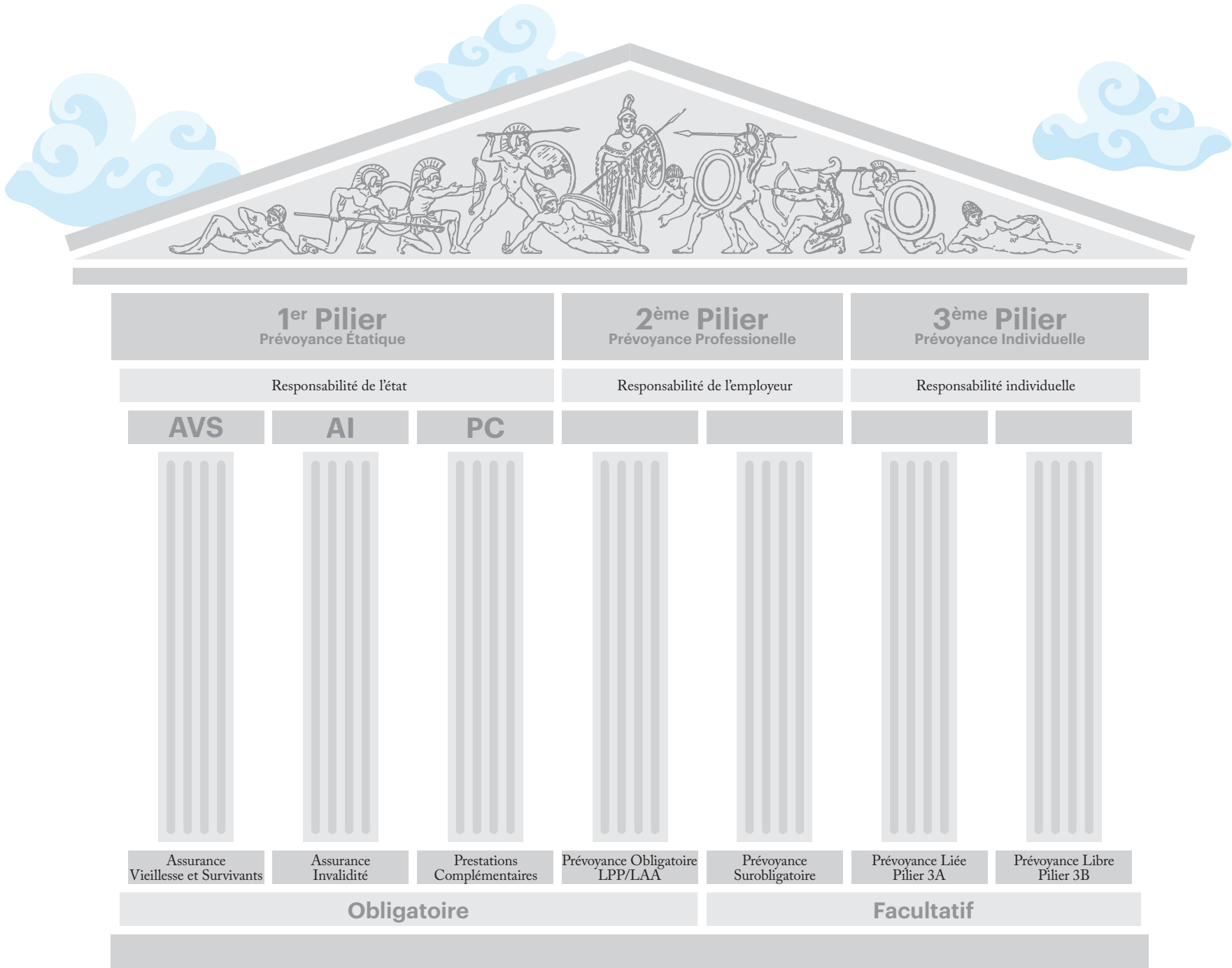
Interview **Léa Stocky**

Plus d'informations sur
www.reygroup.com



Le système de prévoyance suisse : les trois piliers

Saviez-vous que la création du système suisse des trois piliers remonte à 1948, date à laquelle furent créés l'AVS, l'AI et l'APG ? Inscrit dans la Constitution fédérale helvétique depuis 1972, il s'agit d'un des systèmes de prévoyance les plus fiables au monde. Basé sur ce qu'on appelle les trois piliers, autrement dit les prévoyances étatique, professionnelle et privée, il garantit en effet la sécurité sociale et financière des Suisses et des Suissesses en cas d'incapacité de gain ou de retraite.



1^{er} pilier - prévoyance étatique
Obligatoire pour toutes les personnes domiciliées en Suisse ou exerçant une activité, le premier pilier est une prévoyance publique visant à assurer la subsistance, autrement dit le minimum vital, des Helvètes. Il se compose de l'assurance vieillesse (AVS), de l'assurance invalidité (AI) et des prestations complémentaires (PC).

2^{ème} pilier - prévoyance professionnelle
La prévoyance professionnelle, aussi dit 2^{ème} pilier, LPP ou, plus couramment caisse de pension, permet de garantir le niveau de vie habituel de chaque personne résidant et travaillant en Suisse (les 1^{er} et 2^{ème} piliers couvrent 60-70 % du dernier salaire brut). Il est obligatoire pour toute personne qui gagne plus de 21 510 francs par an, facultatif pour les indépendants

et inclut aussi ce qu'on appelle l'assurance-accidents professionnels, l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie et les institutions de libre passage.

3^{ème} pilier - prévoyance individuelle
Composé des piliers 3a (prévoyance liée déductible du revenu imposable à hauteur d'un montant défini fixé à 6 883 francs par an en 2022) et 3b

(prévoyance libre), le 3^{ème} pilier est facultatif et individuel, et vise à compléter les prévoyances étatique et professionnelle afin d'éviter les lacunes de revenu lors de la retraite (on parle de lacunes de prévoyance lorsque le 80 % du dernier salaire brut n'est pas assuré à la retraite).

Texte SMA

ANNONCE

L'OR CONTINUE DE BRILLER
CETTE ANNÉE AVEC UNE
HAUSSE DE 10%*

*10% environ, du 1 janvier 2025 au 18 mars 2025.

C'est le moment parfait pour investir dans l'or ou vendre vos bijoux.
Nos conseillers spécialisés sont à votre disposition pour vous offrir un accompagnement personnalisé à chaque étape de votre démarche. Venez rencontrer nos experts dans notre agence Gold Service et prenez les bonnes décisions dès aujourd'hui !

www.gold-service.com

 **GoldService**
Négoce responsable de métaux précieux - 1895



Pourquoi et comment investir dans l'immobilier industriel en Suisse

L'immobilier industriel est une classe d'actifs devenue populaire auprès des investisseurs pendant l'épidémie de Covid, qui a mis en lumière l'importance de ces bâtiments dans les chaînes mondiales de production et d'approvisionnement. Aujourd'hui, cet engouement se poursuit, entretenu par les rendements élevés et la faible volatilité caractérisant ce type d'immeubles. Tour d'horizon des atouts et des opportunités qu'offre l'immobilier industriel en Suisse.



Hugo Debreczeny
Portfolio Manager, Realstone SA

Au sein du marché immobilier helvétique, le secteur industriel constitue une classe d'actifs à part, le dernier refuge des investisseurs à la recherche de rendements plus élevés. Le secteur affiche en effet des rendements cash-flow remarquablement stables depuis 2016, alors que sur la même période les rendements immobiliers résidentiels se sont réduits de près de 80 points de base, selon le Switzerland Property Index de Wüest Partner. Le rendement brut des actifs industriels se situe aujourd'hui entre 5% et 7%, avec un rendement net fréquemment au-dessus de 5%, soit plus de deux fois supérieur aux rendements résidentiels.

Ce rendement plus élevé ne se traduit cependant pas nécessairement par un risque majeur. Le tissu industriel suisse est essentiellement composé de PME avec de nombreux atouts en termes de compétitivité et des bilans financiers généralement sains. La volatilité des rendements des actifs industriels en Suisse est faible : elle se situe autour de 1%, contre plus de 7% en Europe ou aux Etats-Unis, selon le Annual Property Index de MSCI. Les actifs industriels ont d'ailleurs très bien résisté à la baisse des prix de l'immobilier observée en 2023 : alors que les immeubles de bureaux ont perdu en moyenne 2.6% de leur valeur, cette évolution n'a été que de -0.9% pour les actifs industriels, selon Wüest Partner.

Un taux d'occupation bien supérieur aux bureaux

Bien que le secteur affiche un taux de vacance de 6% supérieur à l'immobilier résidentiel, la tendance est à la baisse avec une réduction de 1.6% au cours des cinq dernières années. Il est en effet de plus en plus difficile de construire de nouveaux bâtiments industriels en Suisse, faute de terrains disponibles. La hausse de l'occupation moyenne de ces bâtiments tranche nettement avec le secteur des bureaux, qui affiche une vacance élevée et persistante depuis les années Covid. La demande toujours plus importante pour ce type de biens sera créatrice de valeur.

Enfin, dans un pays où la croissance démographique dépasse très nettement le nombre de nouveaux logements arrivant sur le marché, les bâtiments industriels présentent également un potentiel de reconversion et de densification à long terme. Les projets se multiplient dans les agglomérations des grandes villes comme Genève, Zurich ou Lausanne. Ces changements d'affectation représentent eux aussi de belles opportunités de création de valeur sur des terrains industriels souvent peu denses et avec d'importantes réserves de droits à bâtir.

Comment profiter des opportunités d'investissement ?

Chez Realstone, la stratégie que nous préconisons pour construire une exposition au secteur industriel est de profiter de ce rapport rendement/risque que nous jugeons très favorable. Les immeubles industriels offrant déjà un rendement élevé, l'enjeu est de minimiser le risque pour atteindre un rendement optimal à long terme. Nous privilégions ainsi l'acquisition de bâtiments industriels proches des axes de communication,

avec des locataires stables offrant de solides garanties financières et des surfaces pouvant être adaptées à différents types d'activités. L'application de ces critères permet de limiter le risque de l'immobilier industriel de façon importante, tout en continuant à profiter des rendements élevés.

Par ailleurs, l'application d'une stratégie de sale-and-leaseback (location et cession-bail) permet d'aller chercher des actifs aujourd'hui propriété de leurs occupants et multiplier les opportunités d'acquisition. Les industriels, pour qui le coût du capital immobilisé est important et la recherche de financement parfois complexe, peuvent réinvestir les sommes ainsi levées dans leur outil de production. Cette stratégie est particulièrement intéressante dans le cadre d'une transmission d'entreprise, là où les actifs immobiliers au bilan peuvent engendrer des surcoûts. Le secteur industriel suisse, avec un taux de propriétaires occupants très élevé, offre un potentiel particulièrement important.

L'investissement dans l'immobilier industriel suisse nécessite donc des compétences et un réseau spécifiques. Les investisseurs souhaitant se reposer sur l'expertise de professionnels peuvent choisir parmi les nombreux produits d'investissements aujourd'hui sur le marché. Realstone, qui gère CHF 4.6 milliards d'actifs immobiliers en Suisse, a lancé le Realstone Industrial Fund à la fin 2022. Ce fonds de placement permet une exposition pure à l'immobilier industriel suisse et des rendements attractifs supérieurs à 5% par an. Investir en direct dans ce secteur est évidemment également possible, mais cela nécessite une expertise et une diversification importantes, des éléments souvent hors de portée pour la plupart des investisseurs.



Plus d'informations :
Avenue d'Ouchy 6
1006 Lausanne
058 262 00 00
[realstone.ch](https://www.realstone.ch)



 **REALSTONE**

Zingg Finance SA • Brandreport

Investissement : faut-il privilégier le rendement ou la performance ?

Depuis 1985, Zingg Finance SA accompagne ses clients dans la gestion de leur patrimoine avec un savoir-faire qui allie discrétion, expertise et rigueur suisse. Avec une équipe cumulant plus de 50 ans d'expérience, la société se distingue par son approche personnalisée et sa connaissance approfondie des institutions bancaires. Dans cet entretien, Christophe Zingg, administrateur-président de l'entreprise, clarifie la différence essentielle entre rendement et performance, deux notions souvent confondues par les investisseurs.



Christophe Zingg
Administrateur-président, Zingg Finance SA

Christophe Zingg, en tant qu'expert en gestion de patrimoine, pouvez-vous nous expliquer simplement ce que signifient les termes « rendement » et « performance » ?

Permettez-moi de prendre un exemple concret qui parle à tout le monde : si vous possédez un immeuble, les loyers encaissés de vos locataires correspondent au rendement.

La performance, en revanche, est la fluctuation du prix de votre immeuble, à la hausse ou à la baisse. Dans notre métier, si vous achetez une action comme Nestlé, le rendement correspond au dividende versé, et la performance à la fluctuation du cours de bourse.

De nombreuses personnes pensent que rendement et performance sont synonymes. En quoi ces deux notions sont-elles différentes ?

Le rendement correspond aux revenus touchés sur votre portefeuille, comme les intérêts et les dividendes. La performance, elle, reflète l'évolution globale de la valeur de votre portefeuille, à la hausse ou à la baisse. Ces deux notions sont donc distinctes mais complémentaires.

Peut-on avoir un rendement élevé sans pour autant obtenir une bonne performance globale ?

Tout à fait. Prenons un exemple : si votre portefeuille baisse de 5% sur une année et que, parallèlement, vous avez généré des rendements de 4%, votre performance nette sera de -1%.

Comment intégrez-vous des éléments comme les frais de gestion dans l'analyse de la performance ?

Les frais de gestion doivent impérativement être pris en compte dans le calcul de la performance d'un portefeuille. Si l'ensemble des frais représente 1,5% de la valeur du portefeuille, ne pas les intégrer fausserait totalement l'analyse de la performance réelle.

Un investisseur doit-il se concentrer uniquement sur le rendement annuel ou prendre en compte d'autres indicateurs ?

Le rendement est un critère important, notamment dans un contexte de taux d'intérêt bas comme en Suisse. Il est possible d'aller chercher du rendement avec des actions à dividendes élevés, des obligations de qualité ou des produits structurés. Cependant, la composition du portefeuille est essentielle : il faut diversifier les classes d'actifs, les secteurs économiques, les régions géographiques et les devises pour optimiser la performance globale.

À l'inverse, une performance solide peut-elle être plus intéressante qu'un simple rendement élevé ?

Prenons un exemple : vous possédez une action

qui monte fortement, ce qui constitue une bonne performance. Mais tant que vous ne la vendez pas, la plus-value reste virtuelle. En revanche, si vous possédez des actions de qualité qui versent des dividendes ou des obligations solides qui paient des intérêts, vous avez un rendement quasi garanti.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui souhaite investir mais qui hésite entre rendement et performance ?

Il est essentiel de ne pas choisir entre l'un ou l'autre, mais de trouver un équilibre. Un portefeuille diversifié permet de répartir les risques et d'optimiser à la fois rendement et performance.

Comment Zingg Finance SA accompagne-t-elle ses clients pour optimiser leur rendement et leur performance ?

Nous privilégions les actions de grande qualité avec de bons dividendes et concevons des produits structurés qui permettent de générer un rendement supérieur à celui des actions seules.

Pour la performance, nous nous concentrons sur la construction du portefeuille, en le structurant comme une maison : les fondations sont les actifs solides, chaque étage génère du rendement, et l'ensemble permet d'atteindre la performance finale.

Avec une approche personnalisée et une expertise reconnue, Zingg Finance SA offre à ses clients un accompagnement sur-mesure, alliant rendement, performance et sécurité.

Zingg Finance SA en bref

- **Fondation :** 1985
- **Expertise :** Gestion de fortune
- **Confidentialité :** Respect strict du secret bancaire suisse
- **Partenariats bancaires :** 8 banques dépositaires
- **Avantages pour les clients :** Réduction de 50% sur les frais bancaires
- **Contrôle rigoureux :** Autorisation FINMA

Plus d'information sur
[zinggfinance.ch](https://www.zinggfinance.ch)



 **Zingg** finance sa

**PORTES
OUVERTES**

29 mars 2025

10h – 13h

Inscription sur
residencesakura.ch



À VENDRE CONFIGNON (GE)

**MAGNIFIQUE PROJET DE 6 VILLAS
MITOYENNES DE HAUT STANDING**

- 6 pièces, 4 chambres
 - 257 à 271 m² de surfaces utiles
 - Parcelles de 338 à 618 m² piscinables
 - Construction THPE
- Dès CHF 2'290'000.-

CONTACT

022 809 00 90

sakura@barnes-suisse.ch



RÉSIDENCE
SAKURA

www.residencesakura.ch



**DERNIERS
LOTS
DISPONIBLES**



À VENDRE MOUDON (VD)

**APPARTEMENTS NEUFS DISPONIBLES
DE 3,5 ET 4,5 PIÈCES**

- Quartier verdoyant, cadre de vie apaisé
 - Finitions de haute qualité
 - Grandes terrasses et jardins privés
 - Domotique dernier cri
- Dès CHF 542'000.-

CONTACT

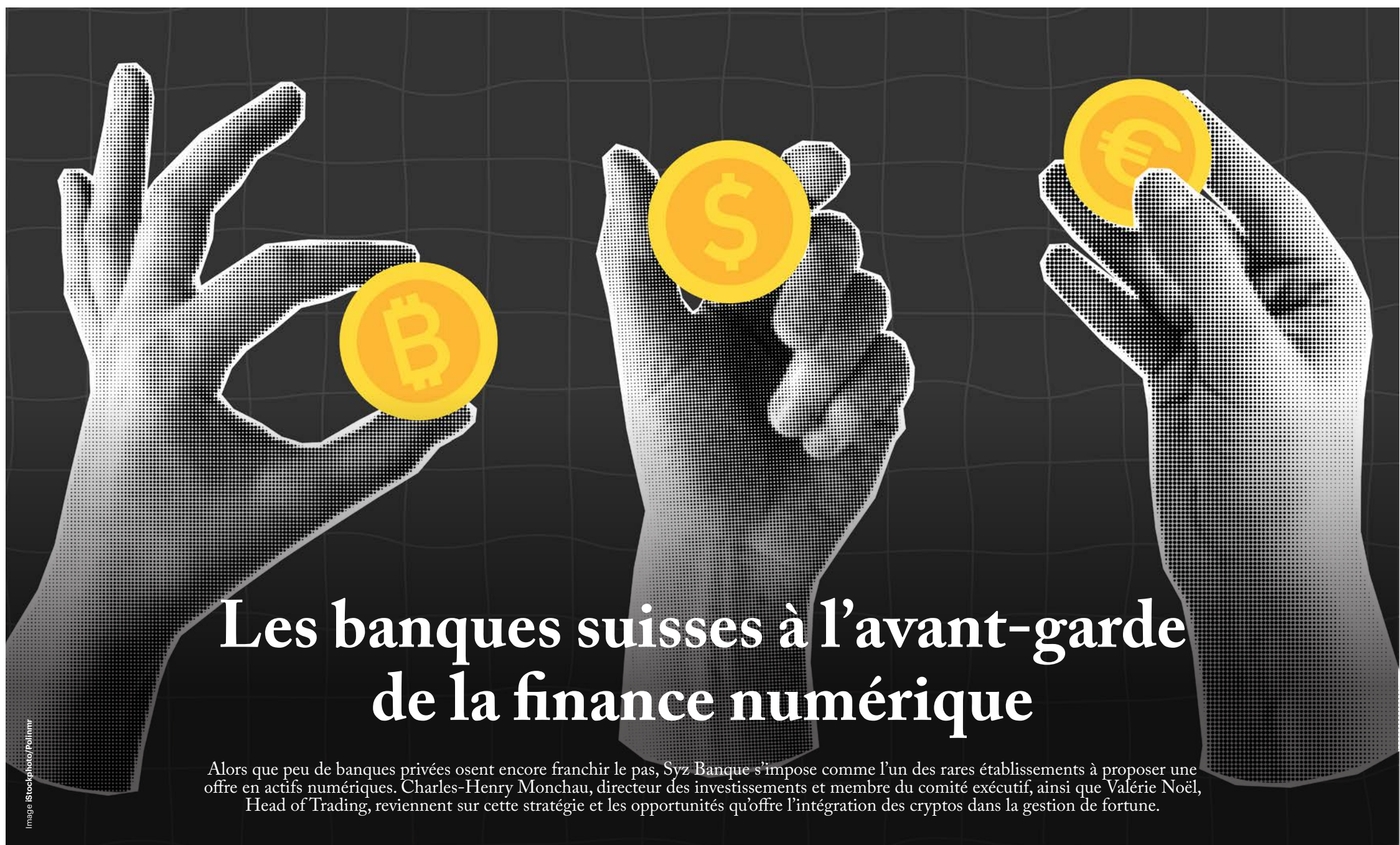
021 796 35 46

st-michel@barnes-suisse.ch


Quartier Saint-Michel
— M O U D O N —

www.quartier-saint-michel.ch





Les banques suisses à l'avant-garde de la finance numérique

Alors que peu de banques privées osent encore franchir le pas, Syz Banque s'impose comme l'un des rares établissements à proposer une offre en actifs numériques. Charles-Henry Monchau, directeur des investissements et membre du comité exécutif, ainsi que Valérie Noël, Head of Trading, reviennent sur cette stratégie et les opportunités qu'offre l'intégration des cryptos dans la gestion de fortune.



Charles-Henry Monchau
Directeur des investissements et membre du comité exécutif, Syz Banque

Valérie Noël
Head of Trading, Syz Banque

Charles-Henry Monchau, les cryptos ont longtemps été perçues comme un actif de niche, mais cette perception évolue. Quels sont les principaux facteurs à l'origine de ce changement et comment voyez-vous l'avenir du bitcoin et des actifs numériques dans les prochaines années?
Charles-Henry Monchau: Le bitcoin reste un actif de niche. Sa capitalisation boursière ne représente que 0,2% de l'ensemble des actifs financiers mondiaux. Bien que son adoption ait fortement progressé, il demeure largement absent des portefeuilles traditionnels. Cependant, si l'on compare sa capitalisation à celle de l'or, de Nvidia ou d'autres grandes valeurs, le bitcoin se classe tout de même comme le 7^e actif mondial en termes de taille. Pourtant, il reste inexistant dans les caisses de pension, les plans d'épargne et chez la majorité des investisseurs privés. Dans les années qui viennent, nous anticipons une poursuite de la hausse de la demande en bitcoin, ainsi que le développement des autres actifs numériques. Par ailleurs, une vague de tokenisation s'annonce: elle permettra d'associer des certificats numériques à des actifs peu liquides tels que l'immobilier, l'art ou les voitures de collection. Si cette dynamique se poursuit et que la tokenisation s'étend aux actifs numériques comme le bitcoin, leur poids dans le paysage financier pourrait devenir bien plus significatif.

L'administration Trump façonne-t-elle l'avenir des cryptos? Certains affirment que ses politiques contribuent à la généralisation des actifs numériques – quel est votre point de vue?
Charles-Henry Monchau: L'année dernière a marqué plusieurs tournants majeurs pour le monde des crypto-monnaies. Le premier a été l'arrivée des ETF Bitcoin, portés par des géants comme BlackRock et Fidelity, qui ont profondément changé la perception des investisseurs. Ensuite, le halving a rappelé que le fonctionnement préétabli des cryptos se déroulait comme prévu. Mais la vraie surprise est survenue en fin d'année: pour la première fois, les crypto-monnaies ont fait irruption dans la campagne présidentielle américaine. Avec l'élection de Donald Trump, une administration favorable aux cryptos s'est installée, soutenue par environ 400 parlementaires pro-crypto au Congrès, ainsi que par un secrétaire au Trésor et un président de la SEC (Securities and Exchange

Commission) acquis à cette cause. Un sous-comité dédié aux actifs numériques a même vu le jour au Sénat, donnant un élan institutionnel inédit au secteur. Les premiers décrets de Trump marquent un virage en matière de réglementation. L'une des mesures les plus notables concerne le traitement des cryptos par les banques: auparavant considérées comme un passif, elles sont désormais reconnues comme un actif, ce qui assouplit les contraintes de collatéral. L'influence de ce changement se reflète aussi dans la manière dont les entreprises peuvent intégrer l'évolution de leurs investissements en cryptos dans leurs résultats financiers: au quatrième trimestre, Tesla a réalisé un quart de ses profits grâce aux gains sur le bitcoin. Auparavant, les gains (ou pertes) n'étaient pas reconnus dans les résultats. Par ailleurs, une dynamique nouvelle émerge avec la création d'une réserve stratégique de bitcoins par le gouvernement américain, qui envisage de procéder à des achats réguliers. Ce n'est pas anodin: les États-Unis affichent désormais l'ambition de devenir une nation crypto, percevant cette industrie comme un levier de croissance, de création d'emplois et de recettes fiscales. En instaurant un cadre solide autour des actifs numériques, ils entraînent dans leur sillage de nombreux autres États.

Beaucoup associent encore les cryptos à la spéculation et à la volatilité. Comment les investisseurs devraient-ils aborder ces actifs numériques – sont-ils une réserve de valeur à long terme, une couverture contre l'inflation, ou autre chose?
Charles-Henry Monchau: C'est une protection contre le débasement monétaire. Depuis les années 70, il n'y a plus de lien entre la création de monnaie et la notion d'effort et d'utilisation d'énergie. Avant les années 70, la création de monnaie était adossée à des actifs tangibles, comme l'or. Ce n'est plus le cas depuis; les États impriment de l'argent sans limites, ce qui fait perdre du pouvoir d'achat aux détenteurs de devises. Notre vision des choses est de dire que le dollar se déprécie face au bitcoin, plutôt que de considérer que le bitcoin s'apprécie face au dollar. Certes, le bitcoin reste volatile, car nous sommes toujours dans les prémices de l'adoption du bitcoin, mais la question est de savoir si l'on préfère un actif ou une devise qui est volatile mais qui s'apprécie, ou bien un actif ou une devise qui n'est pas volatile mais qui se déprécie. L'exemple de l'appréciation du franc suisse contre la livre sterling et du dollar est intéressant. Depuis les années 70, ils se sont dépréciés respectivement de -5% et -3% contre le franc. Ces devises ne sont certes pas volatiles, pourtant, si vous cumulez la baisse sur cette période, c'est une immense dépréciation.

Pourquoi une banque privée comme Syz, spécialisée dans la gestion de fortune, a-t-elle choisi d'adopter les cryptos? Qu'apportez-vous que d'autres plateformes n'offrent pas?
Valérie Noël: Tout a commencé il y a plus de quatre ans, alors que les crypto-monnaies prenaient de la valeur. Chez Syz, nous avons rapidement constaté un intérêt croissant de la part des gérants de fortune, sollicités par leurs clients – souvent influencés par la Next Gen – désireux d'explorer ces actifs. À l'époque, les options

d'investissement restaient limitées: aucun ETF aux États-Unis, quelques ETP en Europe, mais pas de solution permettant une exposition directe au bitcoin ou aux tokens. Nombre de clients hésitaient à ouvrir un compte sur des plateformes digitales, malgré une réelle volonté de répondre aux attentes de leurs enfants. C'est dans ce contexte que nous avons lancé un projet en interne avec une équipe restreinte, sélectionnant des partenaires capables d'intégrer les actifs digitaux à l'offre de Syz. Contrairement à de nombreuses plateformes où les actifs sont conservés dans un compte omnibus, nos clients détiennent réellement leurs bitcoins sur un wallet ségrégué. Nous nous appuyons sur Taurus, leader suisse de l'infrastructure digitale. La gestion des clés est exclusivement assurée par les collaborateurs de la banque. Cette approche garantit une sécurité optimale et une transparence totale pour nos clients.

La sécurité et la réglementation sont des préoccupations majeures dans l'univers des cryptos. Comment Syz assure-t-elle la protection des actifs numériques de ses clients et en quoi le cadre réglementaire suisse fait-il la différence?
Valérie Noël: Comme mentionné précédemment, nous collaborons avec Taurus, un acteur majeur de l'infrastructure digitale en Suisse. Leur expertise s'étend à de nombreuses institutions, garantissant un haut niveau de sécurité. Sur le plan réglementaire, la Suisse a adopté une approche proactive en définissant un cadre juridique clair pour les actifs numériques, classifiant les tokens en utility tokens, security tokens et payment tokens. Ce cadre nous a permis de développer notre solution dans un environnement structuré. Notre collaboration étroite avec la FINMA a été un élément clé dans la construction de cette solution, en progressant étape par étape pour assurer sa conformité et sa robustesse.

L'un des grands défis du secteur crypto-bancaire est de relier la finance traditionnelle à la blockchain. Comment Syz facilite-t-elle l'investissement et la gestion des actifs numériques pour ses clients?
Valérie Noël: C'est effectivement un casse-tête technique. Le système financier traditionnel n'est pas encore conçu pour traiter des montants avec grand nombre de décimales après la virgule par exemple. Ces particularités complexifient les opérations, en particulier pour les équipes de back-office. Afin d'assurer une intégration fluide avec nos partenaires, nous avons dû adapter nos processus à chaque broker avec qui nous collaborons, et réciproquement. Par exemple, la vente de tokens implique souvent un transfert préalable, ce qui peut poser des enjeux en matière de sécurité et d'exécution. Nos actifs étant conservés dans un environnement sécurisé, nous avons dû identifier des partenaires capables de faciliter ces transactions et de créer des passerelles entre les différents acteurs du marché. Ce travail a nécessité une analyse approfondie ainsi qu'une collaboration étroite avec chacun d'eux pour garantir une exécution efficace et sécurisée.

On observe un intérêt croissant des family offices et des grandes fortunes pour les cryptos. S'agit-il d'une simple tendance ou pensez-vous que les actifs numériques vont s'imposer durablement dans la gestion de patrimoine?
Valérie Noël: Deux événements majeurs ont marqué 2024. Le premier en janvier, lorsque la SEC (Securities and Exchange Commission des États-Unis) a approuvé simultanément onze ETFs. Cette semaine-là, nous avons traité plus d'actifs digitaux qu'au cours de toute l'année 2023. Le second déclencheur a été l'élection de Donald Trump, qui a renforcé l'intérêt pour les cryptomonnaies. Depuis, nous traitons des cryptos quotidiennement, alors qu'auparavant, cette activité restait marginale. Bien que cela représente une part limitée de notre activité, l'intérêt est indéniablement en hausse. Certains investisseurs considèrent les cryptomonnaies comme un outil de diversification, tandis que d'autres y voient une opportunité spéculative et ne veulent pas manquer le mouvement. Nombreux sont ceux qui recherchent la sécurité d'une banque suisse, bénéficiant par ailleurs de plus de transparence en matière de succession et de fiscalité.

Quelles sont les prochaines étapes pour l'offre crypto chez Syz? Envisagez-vous d'aller au-delà de la conservation et de l'exécution, avec peut-être des services comme le staking ou la tokenisation d'actifs?
Valérie Noël: Actuellement, nous proposons sept tokens, exclusivement des tokens classifiés de payment tokens. Toutefois, nous avons soumis une demande à la FINMA afin d'étendre notre offre. Cette évolution se fera de manière rigoureuse: chaque actif sera évalué individuellement en fonction de son business case et de sa pertinence stratégique. Notre priorité reste l'amélioration continue et l'évolution de notre offre existante, en garantissant un cadre sécurisé et adapté aux besoins de nos clients.

Informations supplémentaires
www.syzgroup.com
hello@syzgroup.com



Private Banking
Alternative Investments
Asset Management
External Asset Managers



Évolution des cryptomonnaies : entre régulation et enjeux d'investissement

Dans un marché en constante évolution, les cryptomonnaies exigent de plus en plus de transparence et de régulations. Le partenariat stratégique entre Criptonite et 3iQ pave la voie à des solutions d'investissement hedge funds innovantes et sur mesure.



Florian Rais
CEO et fondateur de Criptonite



Pascal Saint-Jean
PDG de 3iQ

Florian Rais, CEO et fondateur de Criptonite, et Pascal Saint-Jean, PDG de 3iQ, partagent leur vision d'un partenariat stratégique visant à offrir des solutions à la fois sécurisées et régulées. Ensemble, ils présentent leur approche novatrice pour aider les investisseurs qualifiés à naviguer plus sereinement dans cet environnement complexe.

Florian Rais, Pascal Saint-Jean, pouvez-vous présenter 3iQ et Criptonite, et expliquer l'expertise que chaque société apporte ?

Florian : Criptonite est une entreprise pionnière suisse spécialisée dans la gestion d'actifs en cryptomonnaies, basée à Genève depuis 2018. Autorisée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA), Criptonite se distingue par son engagement à offrir des solutions d'investissement hedge funds sécurisées, régulées et transparentes dans l'univers des cryptomonnaies. L'entreprise propose une gamme de services adaptés aux besoins des investisseurs qualifiés, des entreprises et des institutions, en mettant l'accent sur la conformité tant aux normes suisses qu'internationales.

Pascal : 3iQ est une entreprise canadienne qui s'est imposée comme un acteur de référence en proposant des produits de cryptomonnaie sous une forme régulée et accessible. Notre mission est de rendre la cryptomonnaie « Safe, Secure, Simple », c'est-à-dire sûre, réglementée et compréhensible pour les investisseurs qualifiés. Après avoir été pionnier dans les Exchange-Traded Fund (ETF) de cryptomonnaie, 3iQ se positionne désormais comme un leader dans la gestion des actifs numériques à destination des institutions. L'entreprise a progressivement étendu sa présence à l'international : du Canada aux États-Unis, en passant par le Moyen-Orient et le Japon, ainsi qu'en Suisse grâce à notre partenariat avec Criptonite.

Comment voyez-vous l'évolution du cadre réglementaire en Suisse par rapport à d'autres juridictions ?

Florian : La Suisse a d'abord connu un fort engouement pour les actifs numériques, avec une adoption rapide

des technologies crypto. Cependant, l'accent mis sur la gestion des risques par la FINMA et le gouvernement a ralenti cette dynamique, permettant à des places comme Abu Dhabi et Dubaï de prendre de l'avance et d'attirer des entreprises pionnières. Dans la gestion institutionnelle et l'asset management, ces régions captent une attention croissante, tandis que la Suisse, bien que toujours influente, a perdu de son élan. Toutefois, pour la gestion active et les hedge funds, l'impact est moindre. Les entreprises suisses restent en quête de solutions adaptées aux cryptomonnaies, et c'est là que nous intervenons avec nos solutions d'investissement hedge funds. Notre partenariat nous permet notamment de proposer des stratégies adaptées aux exigences des grandes institutions.

Nous sommes finalement très confiants dans la régulation suisse, qui, grâce à la FINMA, offre un cadre solide et sécurisé, renforçant la confiance des institutions financières. La régulation suisse demeure en somme un atout, et nous voyons un fort potentiel de croissance dans la gestion active des cryptomonnaies.

Quelles sont les grandes tendances actuelles qui façonnent le marché des cryptomonnaies ?

Pascal : On observe une concentration des actifs autour de quelques valeurs sûres, surnommées les « blue chips » de la crypto : Bitcoin, Ethereum et Solana. Ces cryptomonnaies dominent progressivement le marché. Par ailleurs, l'intérêt des investisseurs qualifiés évolue. Ils recherchent désormais des solutions de gestion plus professionnelles pour mieux maîtriser la volatilité du secteur, un enjeu majeur pour les institutions.

Florian : Aussi, la nouvelle administration américaine de Trump semble plus ouverte à l'adoption des cryptomonnaies que les administrations précédentes. Ce changement marque un débat plus large : faut-il considérer les cryptomonnaies comme un élément durable du système financier ou alors comme une mode passagère ? Une chose est certaine : le Bitcoin est devenu une référence numérique incontestable. Tout comme l'or a longtemps été l'étalon de valeur des patrimoines mondiaux, le Bitcoin est désormais perçu par une partie croissante de la population comme une réserve de valeur. Ignorer ce phénomène, c'est nier une transformation sociétale en cours.

Quels sont les principaux défis auxquels le marché des cryptomonnaies est confronté ?

Pascal : Le marché des cryptomonnaies connaît actuellement une véritable bifurcation. D'une part, il existe des projets axés sur l'infrastructure, comme Ethereum et Solana, qui servent de socle au Web3. D'autre part, des actifs comme le Bitcoin se positionnent comme une réserve de valeur numérique, souvent comparée à l'or. Aujourd'hui, beaucoup perçoivent la cryptomonnaie comme un ensemble homogène de milliers d'actifs interchangeables, alors qu'il existe des différences fondamentales, tout comme dans le marché boursier. La distinction entre ces catégories reste encore floue pour de nombreux investisseurs qualifiés, ce qui souligne l'importance de l'éducation dans ce domaine. C'est pourquoi 3iQ et Criptonite investissent du temps et des efforts dans la pédagogie afin d'éclairer ces distinctions.

Florian : L'un des principaux défis du marché réside effectivement dans son incompréhension, notamment parmi les investisseurs traditionnels. À l'origine, certains pensaient que le Bitcoin allait remplacer le dollar, surtout après la crise financière de 2008. Or, l'enjeu n'est pas de remplacer une monnaie stable, mais davantage d'offrir une alternative transactionnelle aux 80 % de la population mondiale qui ne disposent pas de devise stable, convertible ou transférable. Prenons l'exemple du Vietnam et du Nigeria : leurs monnaies locales sont inconvertibles sur les marchés internationaux, rendant les transactions complexes et coûteuses. Grâce aux cryptomonnaies, ces pays peuvent aujourd'hui effectuer des paiements en matières premières en quelques secondes, sans passer par des intermédiaires bancaires qui prélèvent jusqu'à 20 % de frais. En ce sens, les cryptomonnaies sont une révolution financière.

Un autre sujet crucial est l'évolution du cadre réglementaire, notamment autour des stablecoins, ces cryptomonnaies adossées au dollar. L'ouverture de ces actifs et l'émergence des Layer 1 – des protocoles blockchain facilitant les transactions instantanées – posent des questions majeures sur la régulation et l'adoption institutionnelle.

Comment l'évolution du marché des cryptomonnaies impacte-t-elle les stratégies d'investissement des institutions ?

Pascal : L'évolution vers une plus grande institutionnalisation du marché crypto s'accompagne d'un besoin accru de compréhension, ce qui se traduit par une plus grande recherche et analyse. Les investisseurs qualifiés ont encore plus besoin de comprendre quels projets ont un véritable potentiel et lesquels risquent de disparaître en quelques mois. L'accès à une information claire et approfondie est donc crucial.

Florian : Les institutions s'intéressent particulièrement aux blue chips de la crypto en tant que liquid alternatives. Contrairement aux actifs de type private equity ou real estate, ces cryptomonnaies se distinguent par leur forte liquidité. Avec l'essor des ETF Bitcoin, soutenus par des géants comme BlackRock, ces actifs bénéficient d'une régulation et d'une acceptation croissante. Les institutions, les banques ou encore les fonds de pension cherchent alors à allouer une proportion de leurs actifs à cette classe.

Comment cela influence-t-il votre approche en matière de gestion d'actifs numériques ?

Pascal : Les institutions ont des méthodologies strictes pour allouer leurs actifs, et l'absence d'un modèle prédictif fiable sur la valeur future du Bitcoin ou de l'Ethereum complique leur adoption. Toutefois, l'intérêt est là, et l'objectif est désormais de passer d'une simple exposition minimale (~1 %) à une allocation plus significative (5-10 %). L'une des clés pour convaincre les banques et les institutions est donc de leur présenter des outils qu'elles connaissent déjà. La crypto suscite encore des réticences, mais intégrée à des stratégies d'investissement éprouvées, son adoption devient plus naturelle. Notre valeur ajoutée réside

dans la création de produits structurés et de stratégies de hedge funds, offrant une gestion professionnelle des actifs numériques. Nous avons identifié les gestionnaires d'actifs capables de répondre aux critères recherchés : réduction de la volatilité, maîtrise des risques, exposition contrôlée au marché crypto. Nous ne nous contentons pas d'acheter des cryptos : nous concevons des stratégies sophistiquées où elles s'intègrent comme une classe d'actifs parmi d'autres.

Florian : Il était essentiel pour nous d'adopter cette approche avec une classe d'actifs aussi récente que la cryptomonnaie, pour permettre aux investisseurs institutionnels d'entrer progressivement dans cet univers tout en respectant leurs standards de gestion et de régulation. Notre rencontre avec 3iQ s'est inscrite dans cette logique où nous partageons une vision commune : proposer des solutions d'investissement hedge funds accessibles et sécurisées, sans exposition excessive aux risques et à la volatilité.

Comment voyez-vous l'évolution de ce marché fluctuant ?

Aujourd'hui, les banquiers, asset managers et family offices sont pris entre deux feux : d'un côté, les clients cherchent à investir dans les cryptos sans savoir où se tourner, et de l'autre, les banquiers manquent d'expertise pour répondre à leurs attentes. Dans les années 2000, recommander des investissements dans les plus grandes entreprises suffisait, mais cette approche est désormais obsolète.

Le marché des cryptomonnaies évolue trop vite pour se contenter d'un ETF standard. Il faut faire appel à des experts dédiés, capables d'anticiper les tendances et d'adapter les stratégies en temps réel. C'est exactement ce que nous faisons. Grâce au partenariat entre Criptonite et 3iQ, nous disposons d'une expertise étendue pour couvrir tous les aspects du marché des crypto-monnaies et proposons des solutions hedge funds adaptées à chaque situation. Nous sommes ainsi prêts à accompagner nos partenaires dans cette évolution rapide et complexe.

Interview **Maévene Mas**

Plus d'informations sur
www.criptoniteam.com



Asset Management SA

www.3iq.io



Une vision innovante de l’investissement par la global macro

La gestion des investissements exige aujourd’hui une approche agile et innovante pour s’adapter aux mutations des marchés. Fondée par Jacques Lemoisson, GATE Capital Management se distingue par une stratégie unique qui allie macroéconomie, géopolitique et technologie. Dans cet entretien, il dévoile comment son entreprise propose une alternative aux modèles traditionnels d’investissement.



Jacques Lemoisson
Fondateur et responsable
des stratégies et des investissements
chez GATE Capital Management

Jacques Lemoisson, pouvez-vous nous présenter GATE Capital Management ?

GATE Capital Management est une société spécialisée en conseil financier avec une approche global macro alternative. GATE est l’acronyme de « Global Allocation and Technical Expertise », ce qui reflète bien notre philosophie. Nous avons demandé la licence FINMA en tant que gestionnaire de fonds et, pour l’instant, nous proposons conseillons des stratégies d’investissement sous forme de certificats AMC (Actively Managed Certificates). Mon rôle est de définir et piloter les stratégies d’investissement de la société.

À quel type d’investisseurs vous adressez-vous ?

Principalement aux investisseurs professionnels et institutionnels.

Quelle est la spécificité de votre stratégie d’investissement global macro ?

Notre stratégie se distingue par l’intégration de facteurs souvent négligés : géopolitique, démographie et tendances macroéconomiques globales. La crise du Covid-19 a souligné la nécessité d’une gestion agile et adaptée à ces réalités. Au cœur de notre approche se trouve une stratégie global macro, qui anticipe les grandes tendances économiques et géopolitiques. Autour de ce noyau, nous développons des thématiques ciblées comme

l’infrastructure américaine, la décarbonisation, la robotique en Chine, l’intelligence artificielle et, bientôt, le spatial.

Notre grille d’analyse repose sur quatre principes : le paradoxe de Jevons, où l’adoption massive d’une technologie accélère la demande et la croissance des leaders du secteur ; la théorie de Schumpeter, selon laquelle l’innovation détermine la domination économique, illustrée par la montée en puissance de la Chine ; le darwinisme économique, qui privilégie les acteurs capables de s’adapter aux nouvelles règles du marché ; et enfin, le darwinisme social, qui questionne l’impact de l’IA, de l’éducation et des dynamiques démographiques sur l’avenir des sociétés.

Cette approche hybride nous permet de proposer des solutions diversifiées, résilientes et opportunistes, même en période de turbulences économiques.

Quels types de véhicules d’investissement proposez-vous ?

Actuellement, nous proposons des AMC (Actively Managed Certificates). Une fois notre licence FINMA obtenue, nous lancerons des fonds d’investissement. Chez GATE, nous ne vendons pas de produits d’investissement standardisés. Nous fournissons des idées, des analyses et des stratégies adaptées à notre monde actuel

Quels sont les défauts des modèles d’investissement traditionnels ?

Le principal problème est leur manque d’adaptabilité. Les modèles classiques forcent le client à s’adapter, plutôt que de s’adapter eux-mêmes à un monde en perpétuelle mutation. Cela crée une déconnexion entre la finance et la réalité économique, et plus cette déconnexion dure, plus le retour à la réalité est brutal.

Un deuxième défaut est la standardisation excessive des produits, souvent pour des raisons de coût. Cette uniformisation entraîne des biais structurels et un manque de réflexion sur le « pourquoi » d’un investissement.

Enfin, il y a un problème d’alignement des intérêts entre les investisseurs et les institutions financières. Trop souvent, l’objectif réel n’est pas d’optimiser le portefeuille du client, mais d’augmenter les frais perçus par les intermédiaires financiers.

Vous insistez sur l’importance de la géopolitique. Pourquoi ?

La géopolitique influence directement les marchés financiers. Nous avons observé que certaines fédérations, comme les États-Unis ou la Suisse, ont su mieux gérer les crises récentes que les unions politiques telles que l’Union Européenne ou l’Union Africaine. Comprendre ces dynamiques permet de mieux anticiper les tendances économiques et d’adapter nos stratégies en conséquence. La géopolitique ne prédit pas l’avenir, mais elle permet de s’y préparer efficacement.

Comment votre expertise se traduit-elle au quotidien ?

Nous avons développé une forte culture de l’analyse macroéconomique et financière. Chaque matin, je publie le « Global Macro Insight », une note d’analyse envoyée à travers le monde et lue par des institutions telles que la banque centrale américaine (FED de Dallas) et la banque centrale chinoise. De plus, je participe régulièrement à des think tanks à Washington où nous échangeons sur les grandes tendances macroéconomiques et géopolitiques.

Comment intégrez-vous la gestion des risques à votre approche ?

Nous intégrons la gestion des risques à chaque étape de notre processus d’investissement. Grâce à notre analyse global macro, nous ajustons continuellement nos stratégies pour anticiper les cycles économiques et limiter les expositions excessives. Nous surveillons en permanence différents signaux d’alertes – qu’ils soient économiques, politiques ou sectoriels – et adaptons nos positions de manière proactive pour préserver la performance et la résilience du portefeuille.

Quels sont les grands défis et opportunités pour les investisseurs aujourd’hui ?

Depuis 2022, nous assistons à un changement radical des marchés avec l’implosion de plusieurs tendances de long terme : la fin du bull market obligataire de 30 ans, la remise en question du marché actions et la réévaluation du rôle des matières premières. Ces bouleversements nécessitent une nouvelle approche de gestion d’actifs, plus dynamique et globale. L’investissement ne peut plus se contenter d’analyses passées, il doit s’adapter en permanence aux évolutions de l’environnement économique et géopolitique. Nous vivons une transformation industrielle et technologique d’une ampleur comparable à celle du début du XX^e siècle. Le centre de gravité économique se déplace vers l’Asie et les BRICS, tandis que les allocations d’actifs restent figées dans des modèles obsolètes, encore largement tournés vers les États-Unis. Ce biais est entretenu par les agences de notation et les indices de marché, qui reflètent des intérêts géopolitiques et économiques dépassés. Notre objectif chez GATE est de prendre en compte ces mutations pour construire des stratégies réellement tournées vers l’avenir. Nous proposons des solutions d’investissement innovantes, adaptées aux changements structurels du monde. Ce n’est pas un hasard si nous avons également développé une forte expertise sur la Chine.

Un dernier mot pour les investisseurs qui souhaitent découvrir GATE ?

L’investissement global macro n’est pas réservé à une élite, il est essentiel pour comprendre les marchés actuels. Chez GATE Capital Management, nous offrons une vision différente, basée sur une analyse approfondie et une gestion proactive. Notre mission est de fournir aux investisseurs des solutions adaptées aux défis de demain.



Dominicé • Brandreport

Investir dans l’immobilier coté : une alternative séduisante aux obligations en période de taux bas

Avec les taux d’intérêt historiquement bas qui caractérisent l’environnement économique actuel, les investisseurs se retrouvent souvent confrontés à des rendements faibles, notamment sur les obligations. Face à cette situation, l’immobilier coté apparaît comme une solution de plus en plus intéressante. Offrant à la fois une rentabilité attractive et une diversification bienvenue, cet investissement devient une alternative séduisante pour ceux qui cherchent à optimiser leur épargne. Dominicé & Co - Asset Management, société de gestion indépendante, éclaire sur les avantages de ce type de placement et sur la manière dont il se distingue des options traditionnelles, notamment les obligations.



Diego Reyes
Senior Fund Manager,
Dominicé & Co - Asset Management

Dominicé : une expertise reconnue au service des investisseurs

Fondée en 2003, Dominicé s’est rapidement imposée comme un acteur majeur dans le domaine de l’investissement. Sa philosophie repose sur une gestion rigoureuse, transparente et tournée vers la performance de ses stratégies. « Notre objectif est d’offrir des produits d’investissement dans lesquels nous croyons et que nous connaissons parfaitement, car nous y investissons également », souligne Diego Reyes, Senior Fund Manager chez Dominicé. Cette approche permet de garantir un parfait alignement des intérêts entre la société et ses clients.



Ce modèle, fondé sur l’engagement personnel et la transparence, a permis à Dominicé de gagner la confiance d’investisseurs désireux de confier leur fortune à des experts de la gestion d’actifs.

L’immobilier coté : un placement tangible et performant

L’immobilier est souvent perçu comme un investissement à long terme stable, mais il comporte des contraintes liées à la gestion et à la liquidité. En revanche, les fonds immobiliers cotés combinent les avantages d’un investissement immobilier traditionnel et la liquidité d’un produit financier. « L’immobilier coté offre une exposition à des actifs tangibles, avec des rendements potentiellement supérieurs à ceux des obligations, surtout dans un contexte de taux bas », explique Diego Reyes. « Il permet également de diversifier son portefeuille et de se protéger contre l’inflation, qui devient un enjeu de plus en plus important dans les économies modernes. »

Les fonds immobiliers cotés permettent aux investisseurs d’acquérir indirectement une part d’un large portefeuille immobilier, diversifié par nature, sans avoir à gérer les biens en propre. En outre, contrairement à l’immobilier direct, ces produits financiers offrent une liquidité bien supérieure, avec la possibilité d’acheter ou de vendre des parts de fonds sur les marchés boursiers, à des moments choisis.

Une alternative aux obligations

Avec la persistance de taux d’intérêt bas en Suisse, l’investissement obligataire n’offre plus les rendements attractifs qu’il procurait autrefois.

« Dans un environnement de taux bas, les obligations offrent des rendements faibles, voire négatifs en tenant compte de l’inflation », explique Diego Reyes. « Les fonds immobiliers cotés, en revanche, peuvent générer des revenus réguliers sous forme de loyers perçus, tout en offrant un potentiel de plus-value à long terme, ce qui les

rend particulièrement intéressants pour les investisseurs à la recherche de performances supérieures. »

Par ailleurs, les fonds résidentiels cotés présentent l’avantage de leur faible corrélation avec les marchés financiers traditionnels. Cela signifie que même en période de volatilité boursière, les rendements de ces fonds peuvent rester relativement stables, offrant ainsi une diversification efficace des risques pour les portefeuilles.

Les avantages spécifiques du fonds immobilier de Dominicé

Le fonds immobilier géré par Dominicé se distingue par une stratégie axée sur l’immobilier résidentiel en Suisse romande, une région économiquement dynamique et offrant des perspectives de rendement positif. « Nous privilégions des actifs immobiliers de qualité, bien situés et avec un potentiel de valorisation à long terme », précise Diego Reyes.

En outre, le fonds bénéficie d’une structure fiscale avantageuse pour les investisseurs privés domiciliés en Suisse. En effet, les impôts sur le revenu et la fortune sont payés par le fonds, bénéficiant de taux d’imposition généralement plus favorables que ceux appliqués aux contribuables individuels ou aux entreprises. Ainsi, la part investie n’est pas soumise à l’impôt sur la fortune, et le dividende perçu est déjà net d’impôt sur le revenu. « Ce cadre fiscal favorable nous permet de proposer à nos clients domiciliés en Suisse une alternative à la fois rentable et fiscalement avantageuse par rapport à d’autres formes de placement », explique Diego Reyes.

Investir dans un fonds immobilier, c’est aussi tout un gain de temps considérable : plus besoin de gérer les aspects administratifs, techniques ou juridiques d’un bien. Une équipe de professionnels s’en charge, optimisant chaque levier pour réduire les coûts et assurer une gestion efficace du portefeuille.

Une vision à long terme et une gestion prudente

Chez Dominicé, la gestion d’un fonds immobilier coté ne repose pas uniquement sur la recherche de rendements à court terme, mais sur une vision à long terme et une gestion rigoureuse des risques. « Nous avons une approche très sélective dans le choix des actifs, et intégrons dans nos processus d’acquisitions et de rénovations des facteurs environnementaux et sociaux clés », précise Diego Reyes. « Cela nous permet de nous assurer que nos investissements sont non seulement rentables, mais qu’ils répondent aux normes réglementaires du secteur. »

Une gestion prudente, ciblée et tournée vers la création de valeur fait partie intégrante de la philosophie de Dominicé, qui place la confiance de ses clients au cœur de sa démarche. Le fonds mise sur une gestion transparente, avec des rapports réguliers et détaillés pour que chaque investisseur puisse suivre l’évolution de son portefeuille en toute sérénité.

Une diversification bienvenue pour les investisseurs

Face à une offre d’investissements toujours plus vaste, les investisseurs cherchent activement à diversifier leurs actifs. « L’immobilier coté constitue une excellente opportunité de diversification, surtout dans le contexte actuel », affirme Diego Reyes. « Il permet de limiter le risque global d’un portefeuille tout en offrant des rendements attractifs, ce qui est un atout précieux dans la gestion de fortune. »

Grâce à leur liquidité et à leur exposition à des actifs tangibles, les fonds immobiliers cotés peuvent également être une réponse aux préoccupations liées à l’instabilité des marchés financiers traditionnels. En période d’incertitude économique, ces produits offrent ainsi un moyen efficace de sécuriser et de valoriser son épargne.

Texte **Océane Ilunga**



Noël à l'Île Maurice dès 4'095.-



AMBRE MAURITIUS



SUGAR BEACH MAURITIUS



LONG BEACH MAURITIUS



LA PIROGUE MAURITIUS



Célébrez Noël et le Nouvel An sous le soleil de l'île Maurice ! Cette année, échangez la neige contre le sable chaud et les palmiers. Envolez-vous directement depuis Genève et vivez des fêtes inoubliables dans un décor paradisiaque. Entre lagon turquoise, couchers de soleil envoûtants et atmosphère festive, l'île Maurice vous promet une fin d'année magique.



Hôtels	Du 22.12.25 au 02.01.26 (séjour de 10 nuits)	Du 19.12.25 au 02.01.26 (séjour de 13 nuits)
AMBRE MAURITIUS ****	CHF 4'095.-	CHF 4'770.-
LA PIROGUE MAURITIUS ****	CHF 5'845.-	CHF 7'045.-
LONG BEACH MAURITIUS ****	CHF 5'995.-	CHF 7'240.-
SUGAR BEACH MAURITIUS ****	CHF 8'095.-	CHF 9'970.-

Le forfait comprend: Vols directs avec Air Mauritius depuis Genève • Logement en chambre double catégorie standard • Demi-pension incluse • Transferts privés et assistance • Taxes d'aéroport



DÉTAILS DES HÔTELS SUR WWW.DEPART.CH
OU DANS VOTRE AGENCE DE VOYAGES !

Départ Voyages



SPECTACLES
ONESIENS

Gabi Hartmann *La femme aux yeux de sel*
je. 10 AVRIL première partie : Hausmane

jazz



Réda Seddiki *Ironie de l'histoire*
ma. 15 AVRIL

humour



Flavia Coelho *Ginga*
je. 8 MAI première partie : Jass

world
Brésil

spectaclesonesiens.ch

Vente de billets : Spectacles Onésiens, Stand Info
Balexert, Migros Change - Rive, Migros Change - MParc
La Praille, spectaclesonesiens.ch, migrosbilletterie.ch

#focusfinance

En découvrir plus sur

focus.swiss

L'enfant majeur et le divorce de ses parents

Plus de la moitié des couples utilisant les services du site pour divorcer ont des enfants, souvent mineurs, parfois majeurs.



Me Douglas Hornung

Fondateur du site divorce.ch

Dès qu'un enfant atteint 18 ans révolus, il devient légalement majeur, et le juge du divorce n'a plus à statuer sur son sort. Il n'est plus question d'autorité parentale ni de garde, seules demeurent les obligations financières des parents. Selon l'article 277 al.2 CC, ceux-ci doivent continuer à subvenir aux besoins de leur enfant majeur, à condition qu'il n'ait pas encore achevé sa formation professionnelle et que les parents en aient les moyens.

Dans la procédure de divorce, les parents peuvent convenir (ou le juge peut décider) que la pension versée pour l'entretien de l'enfant mineur se poursuivra au-delà de sa majorité, tant que celui-ci suit une formation ou des études sérieuses, dans des délais ordinaires, et au plus tard jusqu'à un âge défini (généralement 25 ans).

Indépendamment de la procédure de divorce, un enfant majeur peut également demander au tribunal de son domicile de contraindre l'un et/ou l'autre de ses parents à lui verser une pension. Cette pension doit lui être payée directement, et non à l'autre parent qui, par hypothèse, l'héberge et le nourrit.

Une formation et des études «sérieuses»
Les parents ne sont pas tenus d'entretenir un enfant majeur s'il ne suit pas une formation professionnelle. Une fois son choix arrêté, ils ne sont pas non plus obligés de financer une seconde formation, un perfectionnement ou une formation complémentaire, même si cela peut sembler utile.



La formation est considérée comme complète lorsque l'enfant obtient son certificat de capacité ou un Master, s'il poursuit des études secondaires ou universitaires.

La pension pour l'enfant majeur
Le montant de la pension est déterminé entre chaque parent et l'enfant majeur. Si aucun accord n'est trouvé, l'enfant peut saisir le tribunal pour une décision judiciaire (hors procédure de divorce).

Ce montant dépend à la fois des ressources financières de chaque parent et des besoins concrets de l'enfant majeur. L'entretien peut être assuré en nature (logement, nourriture) ou sous forme d'une pension mensuelle.

Toutefois, aucune pension n'est due si le parent ne dispose pas de ressources suffisantes pour couvrir son propre minimum vital et s'il doit déjà verser une pension pour des enfants mineurs ou une pension alimentaire pour l'ex-conjoint. Ces obligations ont priorité sur une éventuelle pension pour un enfant majeur.

Dans de tels cas, l'enfant majeur devra s'adresser aux services sociaux afin de couvrir ses besoins essentiels.

Contrairement à la pension pour un enfant mineur, celle destinée à un enfant majeur n'inclut pas les loisirs, vacances, activités sportives ou autres frais non indispensables. Il est également attendu qu'un enfant majeur puisse travailler quelques heures par semaine (dans la restauration ou ailleurs) pour disposer de ressources personnelles.

Par ailleurs, il peut percevoir directement et personnellement les allocations d'études et de formation.

Enfin, les pensions pour enfant majeur ne sont plus déductibles fiscalement et ne sont pas imposables chez l'enfant bénéficiaire.

Refus de l'enfant majeur d'entretenir des contacts avec un parent
Même si un divorce peut être une épreuve difficile pour l'enfant majeur, il est attendu qu'il entretienne des relations régulières avec ses deux parents.

Un parent n'est pas qu'un tiroir-caisse.

Si l'enfant majeur refuse tout contact, le parent n'a plus l'obligation de l'entretenir.

Tout sur l'enfant mineur



L'enfant majeur



Le minimum vital



Tous les détails sont disponibles gratuitement sur le site **divorce.ch**



divorce.ch

100% de succès depuis 2007

Brodard Avocats • Brandreport

L'avocat, artisan de la résolution amiable des conflits familiaux

Depuis les années 2020, plusieurs-projets pilote ont vu le jour dans divers tribunaux romands, visant à offrir aux couples de parents désireux d'entreprendre une procédure de séparation ou divorce la possibilité de régler les modalités de leur séparation à l'amiable.



Anaïs Brodard

Avocate, Spécialiste FSA droit de la famille, Médiatrice FSA, Formée au droit collaboratif



Nicolas Paquier

Avocat-Stagiaire

Cette volonté de permettre aux parties de dégager une solution à l'amiable dans le contexte de leur séparation – mais pas uniquement – n'est d'ailleurs pas concrétisée uniquement au travers de ces projets. Au contraire, la loi prévoit également que le juge peut inciter les parties à participer à une médiation, ce à toute étape de la procédure.

Mais l'importance accordée aux modes de résolution amiable des conflits va plus loin et implique également un acteur plus surprenant : l'avocat. Celui-ci a en effet une obligation de tenter, dans la mesure du possible, de chercher une solution amiable au litige dans lequel est impliqué son client. Cette obligation découle pour lui du Code suisse de déontologie, qui a vocation à régir les droits et devoirs de l'avocat dans le contexte de la bonne exécution de son mandat.

En vertu de cette obligation, l'avocat se doit, dans toute la mesure où cela ne contrevient pas aux intérêts de son client, d'examiner les possibilités de résolution à l'amiable d'un litige. Contrairement à ce qui prévaut dans le cadre de la médiation ou du processus de consensus parental, l'examen d'une possible solution amiable n'est le fait que de l'avocat et ne nécessite pas l'intervention d'un tiers, tel que médiateur ou magistrat.

Une telle recherche de solution amiable à un litige peut être entreprise directement, dans toute la mesure où les intérêts du mandant ne s'opposent pas à une telle solution. L'on peut à cet égard songer à un cas d'urgence ou encore lorsque l'introduction d'un acte de procédure déploie des effets sur les prétentions du mandant.

Afin de garantir que le devoir de l'avocat de chercher une solution à l'amiable puisse s'exercer de manière efficiente, les règles déontologiques prévoient que les pourparlers transactionnels intervenant entre avocats sont frappés du sceau de la plus absolue confidentialité.

Ainsi, un avocat ne pourra se prévaloir directement en justice d'informations ou documents qu'il aurait obtenus dans le cadre de pourparlers transactionnels. De la même manière, le contenu d'une convention qui viendrait à être abandonnée par les parties ne pourra pas être invoqué dans le contexte d'une procédure contentieuse.

Cette garantie de la confidentialité est toutefois limitée aux parties étant assistées d'un avocat, puisque seuls ceux-ci sont tenus au respect des règles de déontologie.

Dans le contexte d'une séparation ou d'un divorce, ce devoir de l'avocat peut s'avérer particulièrement profitable pour les parties. En particulier, le fait que la recherche d'une solution amiable puisse précéder la saisie d'une autorité présente l'avantage d'éviter une escalade des tensions liée à l'introduction

d'une procédure. Elle permet également de limiter les coûts auxquels s'exposent les parties.

Une intervention précoce de l'avocat est d'autant plus envisageable que les conséquences d'une séparation peuvent aisément être anticipées et discutées par les parties avant qu'elle ne soit concrétisée. En effet, une séparation implique en général une nécessité d'adaptations pratiques importantes qui ne s'improvisent que difficilement.

À cet égard, il convient de garder à l'esprit que les changements intervenus au cours des dernières années en droit de la famille en font un domaine de plus en plus technique dans lequel il est souvent difficile de naviguer seul. À cela s'ajoute que la présence d'enfants dans le contexte de la séparation est susceptible de limiter les parents dans la marge de manœuvre dont ils disposent. Il est alors particulièrement bénéficiaire pour eux d'être conseillés utilement.

Outre les avantages évoqués ci-avant quant à la limitation de l'impact personnel et des coûts pour son client, la recherche d'une solution amiable par l'avocat dans le contexte d'une séparation présente également des bénéfices en matière patrimoniale.

En effet, ces discussions extrajudiciaires permettent de s'affranchir dans une certaine mesure des règles parfois strictes de la liquidation des rapports patrimoniaux, en opérant des compensations qui serait difficilement envisageable dans un contexte contentieux.

Ainsi, pour un époux entrepreneur, la conservation de son entreprise présentera souvent un enjeu majeur, de même que le maintien de la rentabilité de celle-ci. Il peut ainsi en découler pour lui un intérêt à préserver ce bien, ce qui peut être compensé par l'attribution d'une contribution plus importante en faveur du

conjoint, ou encore une renonciation à des prétentions découlant de la prévoyance professionnelle.

Outre ces avantages liés à la flexibilité des solutions envisagées, mais également aux coûts encourus, la recherche de solutions amiables offre aussi la perspective d'une réalisation plus rapide et moins impactante de la séparation, notamment en permettant qu'il soit procédé immédiatement à un divorce et que celui-ci soit réglé avec une célérité accrue.

Il convient encore de préciser que, si la recherche d'une solution amiable peut intervenir au travers de pourparlers entre les avocats des parties, elle peut également être le fait d'un seul avocat mandaté par les deux parties pour intervenir en qualité de conseil commun.

Dans un tel cas de figure, les parties doivent toutefois avoir conscience qu'en cas de rupture des tractations, l'avocat commun n'est plus en mesure de représenter individuellement l'une d'entre elles. De plus, elles ne bénéficieront pas non plus de la garantie de confidentialité dans leurs échanges.

Pour cette raison, le devoir de l'avocat de rechercher une solution à l'amiable avec son homologue est une dimension particulièrement importante des tâches qui lui incombent dans le contexte de son mandat, et dont il est important pour le client d'avoir connaissance.

Plus d'informations sur **brodard-avocats.ch**

BRODARD AVOCATS SA

DROIT DE LA FAMILLE & FISCALITÉ



DIVERSIFIEZ VOTRE PORTEFEUILLE !

Accédez facilement aux tendances crypto comme l'IA et les principales blockchains grâce aux Crypto Bundles de SwissBorg.



Utilisez le code promo **BORG50** lors de votre inscription et **recevez jusqu'à 50 CHF en Bitcoin !***

 Conçue en Suisse. Approuvée par plus d'un million d'investisseurs.

* Récompense aléatoire pouvant aller jusqu'à 50 CHF en Bitcoin. Effectuez un trade d'au moins 100 CHF pour être éligible. Offre valable jusqu'au 1er mai 2025.

Vision à long terme et pragmatisme : une approche sereine de l'investissement

Fort de plus de 30 ans d'expérience dans la banque et la gestion de fortune, Pascal Blanchard dirige aujourd'hui Riviera Finance en privilégiant une vision à long terme, fondée sur la confiance et la transparence. Entre indépendance, sélection rigoureuse des investissements et accompagnement personnalisé, il dévoile ici sa philosophie de gestion, son analyse de l'évolution du secteur financier et ses recommandations pour sécuriser et développer son patrimoine dans un contexte économique en perpétuelle évolution.



Pascal Blanchard
Gestionnaire de patrimoine

Pascal Blanchard, après plus de 20 ans dans le secteur bancaire, qu'est-ce qui vous a motivé à rejoindre Riviera Finance en 2008 et à en prendre la direction en 2013 ?

Mon ambition était de bâtir une relation de confiance durable avec mes clients en leur offrant un service à la fois personnalisé et de haute qualité. Rejoindre Riviera Finance m'a également permis de développer une vision d'entreprise à long terme, en mettant à profit l'expérience accumulée au fil de ma carrière. Je connaissais les fondateurs de la société et partageais leurs valeurs ainsi que leur approche professionnelle. Il m'a semblé naturel de les rejoindre, non pas pour relever un défi, mais comme une suite logique à ce qui avait été créé jusqu'alors. Aujourd'hui, après plus de 15 ans, nous avons franchi plusieurs étapes importantes, avec une troisième génération de conseillers et une entreprise solidement implantée qui jouit d'une image de marque de qualité et de proximité. Riviera Finance bénéficie aussi du soutien de son actionnaire majoritaire, la Caisse d'Épargne Riviera, qui nous apporte stabilité et solidité dans notre développement à long terme, tant pour nos clients que pour nos collaborateurs. Nous avons cette chance d'avoir un actionnaire stable qui partage notre vision du futur. Mais nous avons beau avoir une banque comme actionnaire majoritaire, nous sommes complètement indépendants.

Riviera Finance se distingue par son indépendance tout en entretenant des relations privilégiées avec différents partenaires financiers. Comment parvenez-vous à équilibrer ces deux aspects ?

Nous privilégions une approche fondée sur la transparence et la franchise dans nos relations avec nos partenaires. Il est naturel que des intérêts divergents puissent parfois émerger, mais nous nous efforçons toujours de trouver un terrain d'entente. Lorsque ce n'est plus possible et que nos valeurs ne sont plus alignées, nous préférons mettre fin à la collaboration. J'attache une grande importance à la clarté et à la cohérence dans nos relations d'affaires.

Vous appliquez le code de conduite de l'Association Suisse des Gérants de fortune (VSV-ASG). Quelles garanties concrètes cela apporte-t-il à vos clients ?

Ce code de conduite est essentiel, tout comme le cadre

légal LEFIN, qui régle désormais notre profession. Il était fondamental d'instaurer des règles strictes pour encadrer notre métier et démontrer qu'il répond aux mêmes exigences que le secteur bancaire. Aujourd'hui, le secteur est encadré par des normes rigoureuses, garantissant une plus grande protection des clients et renforçant le professionnalisme dans notre domaine d'activité. En pratique, nos clients ne consultent pas nécessairement ce code de conduite, mais il constitue un gage de sérieux et de professionnalisme. De plus, notre autorisation d'exercer délivrée par la FINMA est un élément rassurant pour eux, attestant de la rigueur avec laquelle nous exerçons notre activité.

Comment définissez-vous votre approche en matière de gestion de fortune et quels sont les principes qui guident vos décisions d'investissement ?

Nous proposons des mandats de gestion discrétionnaire et des services de conseil, avec la possibilité d'une analyse gratuite du portefeuille sur demande. Depuis plus de dix ans, nous avons renoncé aux rétrocessions, ce qui permet à nos clients de bénéficier de conditions tarifaires négociées auprès de nos partenaires. Nous privilégions une gestion fondée sur la conviction plutôt que sur l'émotion. Nos investissements sont sélectionnés avec rigueur, en tenant compte des tendances économiques et géographiques, et se font principalement via des ETF ou des fonds de placement. Nous restons néanmoins à l'écoute des clients qui souhaitent investir dans des titres en direct. L'objectif est d'assurer performance et diversification tout en optimisant les coûts. Un autre point clé : tous les instruments financiers que nous sélectionnons sont négociables sous 48 heures, garantissant ainsi une liquidité essentielle dans un contexte de marché parfois incertain.

Le contexte économique actuel est marqué par une volatilité accrue. Quels sont les défis et opportunités que vous identifiez pour les investisseurs ?

L'un des principaux défis réside dans la nécessité de trier et d'analyser les informations économiques, notamment celles en provenance des États-Unis, afin de distinguer les éléments réellement influents sur l'économie mondiale. Mon conseil aux investisseurs est de garder la tête froide et de prendre du recul pour obtenir une vision globale. Une analyse objective permet de déterminer si un ajustement stratégique est nécessaire ou si l'approche en place reste pertinente. Céder à la panique ou multiplier les changements de stratégie est rarement bénéfique ; au contraire, une gestion réfléchie sur le long terme porte toujours ses fruits. Le rendement historique du marché des actions prouve que la patience est toujours rémunérée. En cas d'incertitude, nous privilégions la qualité et maintenons notre cap, en limitant nos ajustements à

des modifications mineures. Nous évitons toute prise de décision brusque ou radicale dans la gestion, une approche qui, selon nous, ne doit jamais être adoptée.

Comment accompagnez-vous vos clients face aux fluctuations des marchés pour sécuriser et faire fructifier leur patrimoine sur le long terme ?

Nous mettons en place des stratégies d'investissement stables, lisibles et adaptées aux profils de nos clients. Il est essentiel qu'ils puissent évaluer eux-mêmes le niveau de risque en fonction du contexte économique. Nos conseillers restent bien évidemment disponibles à tout moment pour échanger avec eux et leur fournir une analyse actualisée de la situation. Nous privilégions également la collaboration avec des banques suisses de premier plan, garantissant ainsi un environnement sécurisé pour nos clients et une continuité dans la gestion de leur patrimoine. Notre objectif est de rassurer nos clients en leur apportant une analyse claire, même dans un contexte de forte volatilité des marchés. Plutôt que de céder à l'inquiétude, nous favorisons un dialogue constructif en leur exposant notre vision et en les accompagnant dans leurs décisions d'investissement. L'investissement à long terme constitue sans aucun doute l'un des principaux facteurs de succès.

Quelle place accordez-vous aux investissements responsables et durables dans votre gestion ? Est-ce une demande croissante de vos clients ?

Bien que certains clients nous interrogent sur ce sujet, nous ne constatons pas une demande massive en faveur des investissements responsables. Chez Riviera Finance, nous abordons cette thématique avec pragmatisme plutôt qu'avec dogmatisme. Les normes en vigueur peuvent parfois être contradictoires et ne garantissent pas nécessairement les résultats attendus. Le risque de greenwashing est bien réel et, à ce jour, ces investissements ne constituent pas un gage de performance. Identifier un produit véritablement durable relève d'un défi complexe, tant ces opportunités sont rares. Dans notre métier, il est essentiel de conserver une certaine flexibilité et de s'adapter aux réalités du marché, sans céder aux effets de mode.

La digitalisation transforme en profondeur le secteur financier. Comment Riviera Finance intègre-t-elle ces évolutions pour optimiser ses services ?

Nous avons modernisé nos outils de travail en réduisant l'usage du papier au profit de solutions numériques performantes. Nous utilisons notamment des logiciels avancés de gestion de portefeuille et de relation client : A7 Solutions. Par ailleurs, les outils de visioconférence nous permettent d'échanger plus facilement avec nos partenaires professionnels situés hors de Suisse, ce

qui améliore notre réactivité et notre efficacité. Enfin, corolaire incontournable, cette nouvelle infrastructure a nécessité la mise en place d'une solide politique en matière de sécurité informatique. Ces avancées technologiques représentent un gain de temps considérable dans notre organisation quotidienne.

La relation de confiance entre un client et son gestionnaire est essentielle. Comment entretenez-vous ce lien au fil des années ?

Chez Riviera Finance, nous croyons profondément à l'importance du travail sur le long terme. Construire une relation de confiance demande du temps, et il est de notre responsabilité d'offrir cette disponibilité à nos clients. Lorsqu'un client nous sollicite, son objectif premier est la valorisation de son patrimoine. Le fait que nous ayons abandonné les rétrocessions depuis plus de dix ans démontre notre engagement à travailler exclusivement dans son intérêt, sans être influencés par des commissions externes. Avec le temps et de bons résultats, la confiance s'installe naturellement, ouvrant la voie à des échanges plus larges sur des sujets tels que la fiscalité, l'immobilier ou la succession. Nous pouvons alors mobiliser notre réseau de partenaires (fiduciaires, notaires, avocats, etc.), toujours sans commissionnement, dans l'unique but de servir au mieux notre clientèle.

Quels conseils donneriez-vous à une personne souhaitant sécuriser et développer son patrimoine aujourd'hui ?

La notion de sécurité et de croissance varie d'un individu à l'autre. Définir la tolérance au risque de nos clients est un aspect essentiel de notre métier. En fonction de leur situation financière, de leurs objectifs et de leur horizon d'investissement, nous élaborons une stratégie adaptée. L'essentiel est que leurs investissements restent alignés avec leurs aspirations personnelles. Cette phase de définition des objectifs est cruciale, et nous les accompagnons tout au long du processus. Une approche transparente et rigoureuse est la clé du succès à long terme. Même en période d'incertitude économique, il est important de se poser régulièrement la question : suis-je toujours en phase avec mes choix d'investissement ?

Riviera Finance
Rue J.-J. Rousseau 5, CH-1800 Vevey
+41 (0)21 925 89 89
www.rivierafinance.ch



« Une progression sans contraintes, en toute *indépendance*. »

Parlons de *valeurs*, pas uniquement d'argent.



Rue J. - J. Rousseau 5
CH - 1800 Vevey
T. 021 925 89 89

www.rivierafinance.ch

Crampes dans la nuit?

Soufrol® Muscle Magnesium Crème

Soulage les crampes musculaires locales. Un rafraîchissement agréable grâce à menthol assure la détente et un sommeil paisible.



Agit localement et rapidement en cas:

- ✓ des crampes musculaires
- ✓ des tensions
- ✓ des courbatures

Contient du
magnésium
et du **MSM**

 Gebro Pharma | Un plus pour la vie

Cool

Bon de CHF 5.–

A l'achat d'un tube de
**Soufrol® Muscle Magnesium
Crème 120 g** vous bénéficiez
d'une réduction de **CHF 5.–**
**dans votre pharmacie ou
droguerie.**



Offre valable jusqu'au
30.04.2025 non cumulable.

**Information pour le commerce
spécialisé:** Envoyer le coupon avec
les reçus et les informations à
finance@gebro.ch
(TVA 8.1 % incluse).



TdG-SM05-03.25-F



#focusfinance

En découvrir plus sur

focus.swiss



Une tradition d'indépendance et de modernité récompensée

Image iStockphoto/frankreporter

Forte de plus de 40 ans d'expérience, EMC Gestion de Fortune SA s'impose comme un acteur incontournable de la gestion de patrimoine en Suisse. Entre transmission familiale, innovation et indépendance préservée, la société genevoise poursuit son développement avec une vision résolument tournée vers l'avenir. Une stratégie qui lui vaut aujourd'hui une reconnaissance parmi les 50 meilleurs gérants de fortune indépendants en Suisse, selon Citywire.

Un ancrage historique et une évolution constante

Fondée en 1981 par Étienne et Michel Couturier, EMC Gestion de Fortune SA a bâti sa réputation sur un principe fondamental : offrir un service de gestion patrimoniale indépendant, à l'écart des conflits d'intérêts bancaires. Plus de quatre décennies plus tard, l'entreprise continue d'évoluer en s'appuyant sur cette même philosophie, remarquent Olivier Rigot et Raoul Jaquier, associés seniors de la société.

L'arrivée récente de David Petulla au sein du collège des associés marque une nouvelle étape dans cette transition générationnelle, confirmant la volonté de l'entreprise d'assurer sa pérennité en intégrant de jeunes talents tout en conservant son ADN familial. « EMC n'a jamais prévu d'ouvrir son capital à des investisseurs étrangers. Notre indépendance est notre force », souligne Julien Blaudszun, représentant de la famille fondatrice.

Une approche personnalisée et une offre globale

La personnalisation et la transparence étant essentielles pour EMC Gestion de Fortune SA, l'entreprise mise sur une approche sur mesure. « Nous sommes pour nos clients ce qu'un médecin généraliste est dans le domaine de la santé : un point d'entrée unique pour tous leurs projets patrimoniaux », explique David Petulla. Loin de se limiter à la seule gestion de portefeuille, la société propose une analyse complète des actifs de ses clients et coordonne une gamme de services allant de la prévoyance au financement immobilier.

Grâce à un réseau de partenaires soigneusement sélectionnés – banques dépositaires en Suisse et au Luxembourg, experts fiscaux et juridiques, sociétés de courtage en assurance – EMC est en mesure de fournir une gestion patrimoniale intégrée et indépendante, adaptée aux besoins spécifiques de chaque client. Cette capacité à orchestrer l'ensemble des aspects financiers permet aux clients d'accéder à des solutions complètes, en toute confiance et indépendance.

L'innovation au cœur du développement

Si l'expertise et la stabilité d'EMC reposent sur son héritage, son évolution constante lui permet de répondre aux défis contemporains. Faisant face à des réglementations de plus en plus exigeantes, la société s'est rapidement mise en conformité avec la loi sur les établissements financiers (LEFin), garantissant ainsi un cadre solide à ses clients.

L'innovation technologique joue également un rôle clé dans la stratégie de développement de l'entreprise. « Nous avons mis en place un outil de consolidation patrimoniale permettant à nos clients de suivre l'évolution de leurs actifs en temps réel depuis leur smartphone », précise David Petulla. Un service qui renforce la transparence et la réactivité d'EMC tout en répondant aux nouvelles attentes de la clientèle. De plus, la digitalisation des services facilite les interactions avec les clients, offrant une gestion plus fluide et plus accessible.

Cette volonté d'innover peut aussi s'accompagner d'une approche ESG (Environnement, Social et Gouvernance), visant à intégrer des critères responsables dans les décisions d'investissement. EMC met un point d'honneur à identifier des placements durables et éthiques, permettant aux clients de concilier performance financière et engagement sociétal. Depuis 2021, la société est d'ailleurs signataire des « Principes pour l'investissement responsable (PRI) », rappelle François Siegwart, associé et chef des investissements au sein de EMC.

Une reconnaissance parmi les leaders du marché

Cette approche globale et innovante a permis à EMC Gestion de Fortune SA de se distinguer parmi les 50 meilleurs gérants de fortune indépendants en Suisse, selon le classement 2025 de Citywire. Une reconnaissance qui salue l'engagement de la société à proposer une gestion sur mesure, sans conflits d'intérêts, tout en s'adaptant aux mutations du secteur.

Cette distinction conforte la position d'EMC comme un acteur de référence dans la gestion de

«
Nous sommes pour nos clients ce qu'un médecin généraliste est dans le domaine de la santé : un point d'entrée unique pour tous leurs projets patrimoniaux.

– David Petulla
Associé-gérant, EMC Gestion de Fortune SA

fortune indépendante, valorisant une expertise à la fois traditionnelle et tournée vers les défis contemporains. « Être reconnu par Citywire est une véritable fierté pour notre équipe. Cela témoigne de notre engagement quotidien à offrir un service d'excellence à nos clients », souligne Julien Blaudszun.

À l'heure où de nombreux gérants indépendants sont contraints de se regrouper pour faire face aux nouvelles exigences du marché, l'entreprise affiche une solidité financière et une autonomie stratégique qui lui permettent de conserver son indépendance. Une posture qui séduit une clientèle variée, allant des cadres dirigeants aux entrepreneurs en passant par des sportifs de haut niveau.

Préparer l'avenir sans renier ses fondamentaux

Avec un volume d'actifs sous gestion qui approche le milliard de francs suisses, EMC Gestion de Fortune SA entend poursuivre son développement tout en restant fidèle à ses valeurs. « Notre objectif est de garantir la pérennité de l'entreprise en assurant un renouvellement constant des talents et en élargissant notre offre de services », conclut Julien Blaudszun.

EMC incarne une alternative crédible aux grandes banques, en offrant à ses clients une gestion de patrimoine indépendante, transparente et résolument tournée vers l'avenir. Son approche mêlant rigueur, innovation et proximité client lui permet de se positionner comme un acteur clé du secteur, prêt à relever les défis des prochaines décennies.

«
EMC n'a jamais prévu d'ouvrir son capital à des investisseurs étrangers. Notre indépendance est notre force.

– Julien Blaudszun,
représentant de la famille fondatrice



Image iStockphoto/pixelfit

Plus d'informations sur
www.emcge.com



E • M • C
GESTION DE FORTUNE SA

40 1982 • 2022

INDEPENDENT PORTFOLIO
MANAGER SINCE 1982

CAVE DE LA CRAUSAZ FÉCHY



Carton de dégustation de 15 bouteilles

5 x 70 cl. Chasselas *Cave de La Crausaz* CHF 43.50

5 x 70 cl. Rosé de pinot noir *La Crausaline* CHF 45.00

5 x 70 cl. Ass. rouge *Les Bourrons* CHF 43.50

Livraison gratuite

PRIX DU CARTON DE 15 BOUTEILLES CHF 132.00



Je commande ☐ carton(s) dégustation de 15 bouteilles à Fr. 132.–

Je commande ☐ carton(s) de 15 bouteilles Cave de la Crausaz à Fr. 130.50

Je commande ☐ carton(s) de 15 bouteilles Rosé de Pinot noir « La Crausaline » à Fr. 135.–

Je commande ☐ carton(s) de 15 bouteilles Assemblage rouge « Les Bourrons » à Fr. 130.50

Je commande ☐ carton(s) de 6 bouteilles vin Mousseux Cave de la Crausaz à Fr. 72.–

Nom : _____

Prénom : _____

Rue : _____

NP/lieu : _____

Tél/e-mail : _____

Signature : _____

A retourner à :
Bettems frères SA
Ch. de la Crausaz 3
1173 Féchy ou à
021 808 53 54

fechy@cavedelacrausaz.ch

Le spécialiste en acquisitions buy-side

Dans un marché immobilier suisse en constante évolution, l'approche buy-side s'affirme comme une stratégie essentielle pour les investisseurs avertis. Contrairement aux intermédiaires traditionnels qui facilitent les transactions pour les vendeurs, Laurent Breit, expert immobilier, se consacre principalement à la défense des intérêts des acheteurs. Son objectif est d'optimiser chaque investissement en offrant un accompagnement personnalisé à chaque étape du processus d'acquisition.



Laurent Breit
Expert Immobilier

Les avantages d'une approche buy-side dédiée

L'investissement immobilier, qu'il concerne des portefeuilles d'immeubles, des actifs commerciaux ou résidentiels, nécessite une expertise approfondie et une connaissance pointue du marché. Une approche buy-side dédiée offre plusieurs avantages :

- **Accès à des opportunités exclusives :**
Grâce à un vaste réseau de contacts, notamment des courtiers, propriétaires et vendeurs institutionnels, Laurent Breit est en mesure de proposer des biens souvent non disponibles sur le marché public.
- **Analyse approfondie et due diligence :**
Une évaluation rigoureuse des actifs est essentielle pour s'assurer de leur rentabilité et de leur potentiel de valorisation. Cela inclut une analyse financière détaillée, l'identification des risques potentiels et la vérification de la conformité juridique des biens.
- **Négociation stratégique :**
Représenter exclusivement les acheteurs permet de défendre leurs intérêts sans conflit, garantissant

ainsi des conditions d'acquisition optimales.

- **Accompagnement complet :**
De la structuration financière à la coordination avec des experts juridiques, Laurent Breit assure une gestion intégrale du processus d'achat, offrant ainsi une tranquillité d'esprit aux investisseurs.

Un atout majeur pour les investisseurs en Suisse

Dans un environnement où la sélection des actifs devient de plus en plus stratégique, s'entourer d'un spécialiste dédié exclusivement à l'achat représente un avantage concurrentiel significatif. L'indépendance vis-à-vis des vendeurs garantit une transparence totale et une stratégie d'acquisition parfaitement alignée sur les objectifs spécifiques de chaque client.

Vous souhaitez en savoir plus sur notre approche et nos opportunités en Suisse ?

Échangeons !

Instagram : @laurentbreit



LinkedIn : laurentbreit



Site web : www.lbre.ch



Image iStockphoto/peterschreiber.media

À VENDRE

Propriété privée exceptionnelle

Découvrez cette propriété villageoise hors du commun, un véritable joyau situé au centre du village de Saint-Livres, alliant parfaitement quiétude et vue dégagée. Rénovée avec passion par un grand amateur d'art contemporain, cette maison est un trésor d'architecture offrant des volumes spacieux, rares en Suisse romande. Son style épuré, sobre et lisse crée une atmosphère d'élégance et de modernité, propice à mettre en valeur diverses ambiances. Site très agréable.

Prix sur demande



JT
JOHN TAYLOR

LUXURY REAL ESTATE SINCE 1864

World Trade Center, Avenue Gratta-Paille 2
1018 LAUSANNE

Patrick CALLEWAERT

+41 79 667 13 26

pcallewaert@john-taylor.com

www.john-taylor.com



La solitude des dirigeants : un tabou enfin brisé ?

Être dirigeant, c'est incarner une vision et prendre des décisions stratégiques sous une pression constante. Pourtant, derrière cette posture se cache une solitude méconnue, non pas physique, mais émotionnelle : la difficulté de partager ses doutes sans fragiliser son autorité. Longtemps perçue comme un signe de faiblesse, cette réalité évolue. De plus en plus de leaders réalisent que la performance durable ne repose pas sur l'isolement, mais sur un équilibre entre exigence et alignement personnel. Entre pression, responsabilité et quête d'excellence, une question demeure : à quel prix ?



Alessandro de Vita Zublena
Fondateur, My Coaching Partners

L'Excellence en équilibre

Un leadership efficace aujourd'hui repose sur une posture plus équilibrée, une capacité à écouter les signaux du corps et une ouverture à de nouvelles pratiques, plus performantes et plus respectueuses du bien-être. La véritable excellence ne repose pas sur l'isolement, mais sur la capacité à évoluer, à ajuster ses habitudes et à incarner un leadership inspirant et durable.

À bien des égards, la posture du dirigeant s'apparente à celle d'un athlète de haut niveau. Tous deux partagent une pression constante liée aux résultats, étant jugés sur leur performance et leur impact. Ils font face à une solitude décisionnelle, où, malgré un entourage stratégique ou technique, la responsabilité repose uniquement sur eux. Leur succès repose sur une préparation rigoureuse, qu'il s'agisse d'entraînement physique et mental pour l'athlète ou d'apprentissage et de stratégie pour le dirigeant. Tous deux doivent exceller dans la gestion du stress et de l'échec, transformant les revers en opportunités d'amélioration. Le coaching est essentiel à leur progression, leur permettant d'affiner leurs compétences et de rester au sommet. Mais pour éviter l'épuisement, ils doivent aussi équilibrer performance et récupération, sous peine de burnout ou de blessure. Enfin, leur force réside dans une vision et une détermination inébranlables, leur permettant d'inspirer et de motiver leur équipe ou leur public. Qu'ils soient sur un podium ou à la tête d'une entreprise, leur réussite ne repose pas uniquement sur leurs résultats, mais sur leur capacité à durer et à incarner une excellence durable et inspirante.

Quel type de coaching est réellement adapté aux CEO ?

Dans un marché du coaching saturé, où il est difficile de distinguer les approches réellement efficaces des simples effets d'annonce, il est essentiel pour un dirigeant de choisir un accompagnement capable de produire des résultats concrets et durables. Un coaching réellement adapté aux exigences du leadership va bien au-delà des théories, de la motivation temporaire ou des conseils génériques; il agit en profondeur sur les dynamiques cognitives et émotionnelles. En intervenant directement sur les leviers internes du dirigeant, il favorise une transformation rapide et pérenne, permettant un leadership plus fluide, équilibré et impactant.

La méthodologie utilisée par le coach est-elle vraiment importante ?

Ce n'est pas seulement important, c'est essentiel ! Trop de coachs utilisent des techniques variées, souvent plus approximatives qu'efficaces, voire directement empruntées à des méthodologies existantes dont ils ne maîtrisent ni l'intention, ni les critères d'application, ni les impacts potentiels. Cette absence de rigueur ouvre la porte à des interventions hasardeuses pouvant causer plus de dommages que de bénéfices, entraînant une perte de temps considérable et un gaspillage financier. Choisir un coach avec une méthodologie éprouvée et maîtrisée est donc un investissement stratégique, garantissant des résultats concrets et durables.

Que propose My Coaching Partners comme méthodologie aux dirigeants ?

Dans un environnement où le leadership exige à la fois performance et adaptabilité, la modélisation des leaders d'exception offre une approche pragmatique et efficace. Plutôt que de suivre des techniques standardisées et rigides, la méthode utilisée par My Coaching Partners repose sur l'observation et l'analyse des stratégies mentales, comportementales et décisionnelles des dirigeants les plus performants. Loin d'être une simple reproduction, elle permet d'intégrer ces modèles de réussite et de les ajuster à la personnalité, aux valeurs et au style unique de chaque leader. Cette approche garantit une transformation naturelle et durable, où le dirigeant ne se contente pas d'imiter, mais développe son propre mode de leadership, fluide, aligné et performant.



Que ce soit dans le sport ou les affaires, la réussite repose avant tout sur l'engagement, soutenu par la discipline, la persévérance et l'adaptation. La constance permet d'atteindre durablement les objectifs. Comme un athlète, un CEO doit gérer son énergie et son équilibre personnel pour maintenir sa performance. L'accompagnement stratégique, la préparation mentale et la gestion du stress sont des leviers essentiels.

– Alessandro de Vita Zublena
Fondateur, My Coaching Partners

Comment passer du poids de la solitude à l'excellence du flow ?

Les dirigeants ne se contentent plus de gérer leur solitude, ils la transforment en un levier de puissance. Plutôt que de se laisser enfermer dans une posture rigide, ils apprennent à accéder à des états optimaux de performance (high performance states), à réguler leurs émotions en temps réel et à prendre des décisions avec plus de clarté et d'intuition.

Comment

Avec l'activation des états de haute performance : grâce à des techniques spécifiques de régulation émotionnelle et de focalisation, les dirigeants apprennent à accéder rapidement à des états internes optimaux. Cela leur permet de gérer le stress et la pression avec plus de fluidité, tout en maintenant clarté et efficacité dans leurs décisions.

– Avec une meilleure calibration de leur environnement : grâce à une lecture plus fine des signaux non-verbaux et des dynamiques relationnelles, ils gagnent en impact et en influence.

– Avec la rupture avec les schémas limitants : plutôt que de rester figés dans des patterns d'isolement ou de sur-contrôle, ils reprogramment leur manière de fonctionner pour favoriser plus d'adaptabilité et d'innovation.

Comment la synergie entre un CEO et son Conseil d'Administration peut-elle créer un duo gagnant ?

Un leadership performant ne repose pas sur la seule vision d'un dirigeant, mais sur une synergie collective où le CEO et son Conseil d'Administration forment une entité stratégique cohérente. Aujourd'hui, le Conseil d'Administration ne se limite plus à la validation des décisions; il joue un rôle clé dans l'anticipation, l'alignement et la vision à long terme. Ensemble, CEO et administrateurs doivent cultiver des compétences essentielles pour garantir la pérennité et la performance de l'organisation :

1. Anticiper les risques avant qu'ils ne deviennent des crises majeures.
2. Favoriser un environnement de haute performance, propice à l'innovation et à l'engagement.
3. Prévenir l'épuisement, en instaurant des mécanismes de régulation et de flexibilité organisationnelle.
4. Optimiser la prise de décision, en alliant rapidité, clarté et alignement stratégique.
5. Développer une planification de succession efficace, assurant la continuité à tous les niveaux de l'organisation.

Le succès d'une entreprise repose désormais sur une gouvernance agile et harmonieuse, où le CEO et son Conseil d'Administration agissent de concert pour bâtir un avenir solide et visionnaire.

Qu'offre My Coaching Partners aux dirigeants ?

Nous accompagnons les dirigeants et leurs Conseils d'Administration à travers une approche structurée et performante, visant à optimiser la prise de décision, renforcer le leadership et aligner la gouvernance. Notre offre s'adapte aux besoins spécifiques de chaque organisation à travers trois types de coaching :

– Coaching Individuel pour CEO – Un accompagnement confidentiel et stratégique permettant au dirigeant de gérer la pression, affiner sa vision et optimiser son leadership sans interférences internes. Cette approche ciblée l'aide à développer une posture d'impact et une prise de décision fluide et efficace.

– Coaching Collectif pour le Conseil d'Administration – Un levier puissant pour aligner la vision stratégique, fluidifier la communication, optimiser la collaboration et renforcer la capacité à gérer les émotions. Un CA bien structuré évite les tensions, favorise une meilleure maîtrise émotionnelle lors des échanges et accélère l'exécution des décisions, garantissant une gouvernance solide et cohérente.

– Coaching Hybride : Une Double Approche Complémentaire – Un coaching individuel pour le CEO couplé à un coaching collectif du CA, afin de créer une synergie entre le dirigeant et son Conseil. Cette méthode favorise une prise de décision harmonieuse et une gestion d'entreprise performante.

Quelle est votre approche ?

Notre objectif est de transformer le leadership en un levier de performance durable, en garantissant des résultats concrets dès les premières étapes de l'accompagnement. Nous proposons une approche en trois étapes clés, basée sur des pratiques éprouvées inspirées des leaders d'exception :

1. Évaluation en situation réelle – Observation directe des dirigeants et de leur Conseil pour identifier les habitudes limitantes et valoriser les pratiques efficaces.
2. Coaching sur mesure – Un programme personnalisé pour renforcer les compétences clés et maximiser l'impact du leadership.

3. Accompagnement en immersion – Élimination des comportements inefficaces et incorporation de nouveaux comportements inspirés des modèles de haute performance. Cette approche permet une intégration fluide et durable de stratégies optimisées pour renforcer l'impact du leadership et la prise de décision.

D'où vient la méthodologie ? Est-elle scientifique ?

Cette méthodologie repose sur plusieurs décennies d'innovation et de recherche dans le domaine du développement humain et de la performance. Son objectif principal est de permettre aux individus d'élargir leurs choix et d'optimiser leur fonctionnement, tant sur le plan personnel que professionnel. Basée sur des principes éprouvés, elle a été reconnue par la communauté scientifique et a reçu une distinction prestigieuse en 2020, décernée par une institution spécialisée en sciences appliquées, devant un large panel d'experts du domaine.

A propos d'Alessandro de Vita Zublena

Fondateur de My Coaching Partners SA à Lausanne, Alessandro de Vita Zublena est un coach expérimenté, spécialisé dans les approches avancées de transformation et d'optimisation des performances. Fort de plus de 30 ans d'expérience et d'un savoir-faire affiné au fil de plus de 45 000 heures de coaching, il a été un pionnier en Suisse dans l'intégration de méthodologies innovantes visant à maximiser le potentiel humain et professionnel. Depuis 1994, son approche unique et éprouvée accompagne dirigeants, entrepreneurs et professionnels vers l'excellence et l'adaptabilité dans des environnements exigeants.

Plus d'informations sur
mycoachingpartners.com

executive by
mycoaching
partners



Private Banking

Expertise et proximité

Un accompagnement de chaque instant



www.bcv.ch/investir



Ça crée des liens

N°1 des ventes Horlogères.

Rejoignez nos **+10'000 Clients**
Dès 69.-/mois à 0% d'intérêt



Omega
Speedmaster

158.-/mois

Breitling
Chronomat

208.-/mois

Rolex
Submariner

208.-/mois

watchdreamer.com