

Point de mire

La Tribune Indépendante des Entrepreneurs de la Finance

PORTRAIT



Dominique GOY,
CEO et fondateur
de la plateforme de financement participatif SwissLending
Membre du Board de l'Association Suisse de crowdfunding

« L'arrivée du crowdfunding immobilier a suscité un réel engouement de la part des investisseurs avertis à la recherche d'un rendement attractif »

Le financement participatif ou crowdfunding s'impose aujourd'hui comme une nouvelle source de financement pour des entreprises de toute sorte. L'industrie du crowdfunding a su bénéficier à la fois de la transformation numérique et des conséquences négatives fortes de la crise financière de 2007-2008 sur le financement de l'économie. On attend généralement du crowdfunding qu'il puisse constituer une source alternative et/ou complémentaire aux financements traditionnels, par le biais du crédit bancaire surtout, dont la distribution aux PME est assujettie à des contraintes de plus en plus fortes. Appliqué à un secteur primordial de l'économie suisse, l'immobilier, ce type de financement est en plein essor.

Le dernier rapport de « l'Institute of Financial Services » de Zoug a fait ressortir, pour 2016, une croissance du crowdfunding en Suisse de plus de 362%, ce qui représente un montant de quelque 128 millions de francs. Un point marquant est que plus d'un quart des volumes provient du crowdfunding immobilier. Il faut dire que culturellement les investisseurs sont plutôt favorables à un support comme l'immobilier. La crise financière a également conduit à la baisse des taux de rendement des produits d'épargne. Or, les

épargnants ont la volonté de placer leur argent dans « l'économie réelle »; ils veulent par ailleurs effectuer des investissements rentables et créateurs de richesses; ils sont beaucoup plus sensibles à l'utilisation qui est faite de leur argent. Le crowdfunding immobilier coche toutes les cases!

Fondamentalement, le crowdfunding se subdivise en deux catégories pertinentes pour l'immobilier: le crowdlending et le crowdinvesting. Dans le crowdlending, les investisseurs

mettent à disposition des fonds, pour le financement d'un projet immobilier et, en contrepartie, ils reçoivent des paiements d'intérêts. Cette catégorie comprend également les prêts subordonnés (capital mezzanine) et les hypothèques, pour autant que les crédits soient garantis par des gages immobiliers. Les durées d'investissements sont relativement courtes de l'ordre de 18 mois en moyenne.

Dans le crowdinvesting en revanche, des fonds propres sont mis à disposition, essen-

tiellement pour l'acquisition d'un immeuble de rendement. Dans ce cas de figure, la contrepartie s'effectuera par des recettes de loyers ou des dividendes réguliers, si le financement est organisé sous forme de société. C'est une approche à plus long terme et patrimoniale. L'investisseur se constitue un portefeuille immobilier, l'objectif de cet investissement dans la pierre est de toucher une rente régulière de son investissement tout en pariant sur l'appréciation de son bien au fil de temps.

(→ suite en page 4)

« Terrorisme: on ne le vaincra pas en s'enfermant dans le fantasme »

■ François MEYLAN, Conseiller financier et Directeur, Meylan Finance Sàrl, Lausanne

IL EST TEMPS DE PASSER DU MODE COMMUNIQUER AU MODE INFORMER

Depuis les attentats du 11 septembre 2001 qui marquèrent, résolument, un avant et un après, on nous sert toujours la même soupe. Avec les résultats que l'on connaît. Et ils sont insuffisants. On n'a pas su voir venir. Ou on n'a pas voulu voir les choses telles qu'elles sont. Faute à qui ? Probablement à une multitude de facteurs et d'acteurs.

Pour la majorité d'entre nous, on ne comprend pas d'où vient une telle violence. Comme elle s'est encore exprimée ce 17 août 2017 à Barcelone et à Cambrils, en Catalogne, en Espagne. Soudain, l'incompréhension du phénomène paraît totale. Pour le moins, nous souffrons d'une pensée dominante bien confortable. Celle d'un méchant califat qui nous en veut. Ce fantasme est repris par l'ensemble des médias grand public. C'est une guerre entre le Bien et le Mal. Elle est couplée avec l'échec du communautarisme et des banlieues ghetto. Celle d'un choc des civilisations.

« Pourtant, c'est d'inculture que nous souffrons plus que d'une nouvelle guerre de religion », comme le relève le criminologue français, de renommée internationale, Alain Bauer. A la technologie des satellites, des drones et des frappes « chirurgicales » se succèdent « al Qaeda », « aqmi », « daesh » et « boko haram. » Pour autant, rien ne s'arrange. Mais comment les choses pourraient-elles aller mieux ? Notre principal partenaire commercial en matières fossiles l'Arabie Saoudite n'exporte pas seulement du pétrole mais également le salafisme. De ce salafisme belliqueux – plus de nonante milliards de dollars investis dans cette idéologie guerrière, selon James Woolsey, ancien directeur de la CIA – ont été attisés des conflits tels que l'Afghanistan – dans ce cas précis, avec la complaisance et même l'impulsion des Etats-Unis et de l'Occident –, de l'Algérie, de la Bosnie, de la Somalie, de la Tchétchénie, du Sahel, du Nigéria, de la Lybie, du Yémen et de l'Irak comme de la Syrie. C'est



bien une idéologie que nous devons combattre.

Le juge anti-terroriste Marc Trevedic, en poste au Tribunal de grande instance de Paris de 2000 à 2015 et auteur de l'ouvrage « Terroristes - les 7 piliers de la déraison », l'affirme, sans ambiguïté aucune : « Nous sommes otages d'une grande hypocrisie. C'est exactement la même idéologie qui anime tant ceux qui posent des bombes que ceux qui nous achètent des armes et financent notre parc immobilier et nos clubs de foot. » Et d'ajouter que rien n'a jamais été entrepris pour lutter contre le fanatisme religieux.

Il n'est pas contredit par l'ancien Premier ministre socialiste Manuel Valls : « Aujourd'hui, nous payons cher cette alliance avec le diable qui vient de loin. Soit du temps où il était question de faire tomber l'URSS. Vu ce qui précède, il y a de quoi se retrousser les manches pour mettre un terme à ses prêches sur l'autel de la violence. Ne nous leurrions pas. Dans les mosquées, de Riyad à Prizren au Kosovo, en passant par Casablanca et

Vitrolles, en France, le discours haineux perdure.

Il est peut-être temps de mettre un terme à l'hypocrisie. Certes, des contrats juteux en pétrole, en fournitures militaires, etc. sont en jeu. Mais alors pesons le pour et le contre. Dans cette constellation, il est temps également que nos médias et nos élus fassent enfin de l'information et non plus de la communication et de la récupération politique sur chaque attentat. Parce que les impostures autour du terrorisme sont nombreuses.

Par exemple, le pseudo-chef de l'organisation criminelle que l'on nomme Etat islamique (EI) et auto-proclamé calife de tous les Musulmans qui se fait appeler Abou Bakr Al-Husseini Al-Qurashi Al-Baghdadi n'est autre qu'un simple irakien du nom de Ibrahim Al-Badri, né en 1971 à Samarra et non à Bagdad – capitale historique du califat islamique – comme le signifie son pseudo « Al-Baghdadi ». Il n'est pas non plus le premier successeur du prophète Mahomet, à contrario du pseudo « Abou Bakr », ni appartenant à sa

tribu comme pourrait l'indiquer « Al-Qurashi. » Et, encore moins descendant du second petit fils du prophète, ce qu'aurait signifié « Al-Husseini. »

Par ailleurs, arrêtons d'appeler terrorisme ce qui ressemble plus à des violences politiques et à de la criminalité organisée. Faut-il encore le rappeler ? Il n'existe, à l'heure actuelle, aucune définition universelle pour décrire ce qu'est le terrorisme. Rien que dans les pays anglo-saxons nous relevons plus de deux-cents interprétations ! Pour sa part, la définition retenue par notre Administration fédérale demeure incomplète. Elle ne prend pas en compte les cibles quand celles-ci sont militaires.

Hors, comment lutter face à un ennemi que nous peinons à décrire ? D'où la nécessité d'informer et d'informer encore. Qui ? Nous ! Le public, autant de victimes que de cibles potentielles. A ce titre, il est préférable d'écouter l'analyse des criminologues, entre autres, Xavier Raufer et reporters réellement avisés aux va-t-en guerre et pseudos spécialistes abonnés à nos plateaux de télévision. Le prisme des premiers nous éclairent d'avantage que les seconds. Entre autres, ils nous encouragent à passer de la résilience à la prise de position. « Il est urgent de remonter aux commanditaires et jusqu'au plus haut niveau », relève, à juste titre, le journaliste Joseph Macé-Scaron dans l'hebdomadaire « Marianne ». Activons, à notre tour, les relais diplomatiques et contre la fin de notre ingérence calamiteuse au Moyen-Orient, stoppons toute cette singerie sanguinaire !

Portrait	Pages
<ul style="list-style-type: none"> Dominique Goy, CEO et fondateur de la plateforme de financement participatif SwissLending, Membre du Board de l'Association Suisse de crowdfunding: « L'arrivée du crowdfunding immobilier a suscité un réel engouement de la part des investisseurs avertis à la recherche d'un rendement attractif » 	1, 4 et 5
Témoignage	
<ul style="list-style-type: none"> « Terrorisme : on ne le vaincra pas en s'enfermant dans le fantasme » 	2
Éditorial	
<ul style="list-style-type: none"> Simple pause sur les marchés, ou correction à venir ? 	3
Allocation d'actifs et gestion immobilière	
<ul style="list-style-type: none"> Les enjeux et perspectives de la titrisation immobilière 	6 et 7
Ingénierie immobilière et fonds de placement	
<ul style="list-style-type: none"> Succès continu pour le VALRES Swiss Residential Fund (VSRF) 	8 et 9
Ressources humaines – nouveaux concepts	
<ul style="list-style-type: none"> Le télétravail dans les relations de droit privé 	10 et 11
Fintech, aspects juridiques et réglementaires	
<ul style="list-style-type: none"> Point de situation sur la réglementation Fintech et le real estate crowdfunding Libres propos : Investir dans son bien immobilier pour sa retraite, une stratégie gagnante ! 	12 et 13 13
Aspects économiques et financiers	
<ul style="list-style-type: none"> Chronique financière : Des performances positives inattendues... atténuées par des bémols 	14
Forum	
<ul style="list-style-type: none"> Deux journées intenses pour les professionnels RH Note d'humeur : « Les Suisses de l'étranger sont une richesse » 	15 15

Séminaire sur le crowdfunding immobilier en Suisse

En collaboration avec la Swiss Crowdfunding Association, The Swiss Fintech Convention (TSFC) organise un prochain séminaire d'une demi-journée dédié au **financement participatif dans l'immobilier en Suisse** le 7 décembre 2017 à Genève. Il examinera les différents aspects de ce nouveau mode de levées de fonds.

La date coïncide avec la sortie prévue du **1^{er} livre blanc sur le crowdfunding immobilier en Suisse**, édité par la Swiss Crowdfunding Association.

Les détails suivront sur www.swisscrowdfundingassociation.ch et www.tsfc.ch.



SWISS
CROWDFUNDING
ASSOCIATION



The Swiss
Fintech Convention

Simple pause sur les marchés, ou correction à venir ?



Depuis le début de l'année, les investisseurs ont profité de rendements solides sur le plan des actifs risqués, et leur positionnement reflète toujours cet optimisme globalement partagé. Les événements de ces derniers mois pourraient toutefois déstabiliser les marchés, que ce soit entre autres les tensions en Corée du Nord et au Moyen-Orient ou l'instabilité politique créée par le président américain Donald Trump.

Dans cet environnement, que peuvent attendre les investisseurs pour le reste de l'année et à l'approche de 2018 ? Confrontés à des perspectives invariablement positives, mais aussi récemment à une perte de vitesse, nombre d'entre eux se demandent comment se positionner pour les derniers mois de l'année.

Dans l'ensemble, les marchés mondiaux font preuve d'une certaine complaisance et ont pour l'instant ignoré les risques politiques; les fervents défenseurs de la mondialisation espèrent de plus que la fin de l'année marquera la fin du sentiment populiste anti-système, à la suite des défaites électorales subies par les partis nationalistes en France et aux Pays-Bas. Toutefois, l'indice d'incertitude des politiques économiques (Global Economic Policy Uncertainty Index) demeure supérieur à sa moyenne de long terme et dépasse les niveaux enregistrés durant la crise financière. Conjuguée aux valorisations tendues des actions et aux rendements affaiblis des actifs sous-jacents historiquement rémunérateurs, cette incertitude nous incite à privilégier une approche plus prudente à l'avenir et à prendre acte des risques potentiels.

L'opinion restant très favorable à l'égard des actifs risqués (comme les actions mondiales ou les obligations émergentes), de nombreux investisseurs envisagent désormais des solutions alternatives comme les stratégies de faible volatilité ou bien les obligations convertibles. Ces stratégies fournissent en effet une protection tout en permettant de rester investi. Les obligations convertibles offrent par exemple une solution unique pour les investisseurs, en combinant des caractéristiques liées aux obligations et aux actions. Remontant à la décennie 1860 - 70 et au financement des chemins de fer américains, cette structure permet aux émetteurs d'emprunter à des taux moins élevés, en donnant en retour à l'investisseur la possibilité de participer à la croissance de la société via une option de conversion en action. Il y a un peu plus de deux ans, SPDR a lancé le tout premier ETF sur les obligations convertibles internationales en gestion passive. L'attrait de ce support en matière de diversification, de gestion des pertes maximales et son potentiel de protection contre la hausse des taux d'intérêt ne sont que quelques-unes des raisons pour lesquelles les investisseurs devraient détenir cet actif en portefeuille.

Autre solution pour s'adapter aux fluctuations du sentiment de marché : s'orienter vers les secteurs actions. L'investissement sectoriel est repassé sur le devant de la scène sur fond de repli des corrélations entre les différents secteurs, avec à la clé de nouvelles opportunités sectorielles dans le monde, notamment aux États-Unis et en Europe. Au vu des valorisations élevées aux États-Unis, les services aux collectivités pourraient représenter une opportunité, tandis qu'en Europe, les secteurs plus cycliques tels que les matériaux ou la consommation discrétionnaire devraient tirer parti de la reprise économique.

Pour conclure, nous pensons qu'il est important de maintenir ses investissements et nous restons optimistes à l'égard des perspectives des actifs risqués. Cela dit, les marchés ont déjà fortement progressé en 2017 et le léger essoufflement de la dynamique ainsi que les risques géopolitiques actuels nous poussent à adopter une approche plus prudente.

Bernhard Wenger, State Street Global Advisors (SSGA), Head of SPDR ETF's Switzerland

Fondateur et CEO de SwissLending, la première plateforme de ce type en Suisse, **Dominique Goy** est leader sur le segment du crowdlending immobilier helvétique, et il est aussi l'un des précurseurs chez nous de ce type de financement participatif.

Écoutons-le !

Point de Mire: *Quels sont les types de financements que SwissLending propose ?*

Dominique Goy: Nous proposons essentiellement des projets visant le financement d'une promotion immobilière, ce qui peut être soit le financement de la construction de logements collectifs neufs, visant à être vendus ensuite à des particuliers - de l'immobilier résidentiel principalement - ou le financement de projets portant sur de l'immobilier destinés aux entreprises. Il s'agit simplement de financer une « entreprise » dont l'objectif est la construction, ou la rénovation d'un objet qui sera ensuite revendu et lui permettra de générer des bénéfices dont une partie pourra être reversée aux investisseurs.

PdM: *Pouvez-vous nous donner quelques détails sur le financement de la promotion immobilière ?*

D. G.: L'activité de promoteur immobilier consiste à concevoir jusqu'à la livraison un programme immobilier. Cette activité très étendue va de la délivrance de toutes les autorisations administratives liées au permis de construire, au choix des entrepreneurs pour l'exécution des travaux et bien entendu à la commercialisation du projet. Cette profession nécessite de disposer de capitaux financiers importants qui proviennent pour partie des fonds propres du promoteur mais également des fonds versés par les acquéreurs et par le crédit bancaire.

De manière traditionnelle, le financement d'un projet de promotion immobilière, qui couvre l'achat du terrain et la construction du bâtiment, est assuré par trois sources de financement apportées par trois acteurs différents. Ce sont la prévente sur plans des logements qui seront

construits, le financement bancaire, qui consiste en l'ouverture d'une ligne de crédit sous forme de découvert en compte courant (crédit construction), et un apport personnel, en fonds propres, du promoteur qui permet de sécuriser le crédit auprès de la banque.

Le crédit bancaire ne dépassera pas 40% du prix de revient de l'opération, le solde du financement se fera alors par plusieurs autres mécanismes. Le premier est un apport en fonds propres du promoteur: de l'ordre de 5% à 20% du prix de revient; le deuxième est un niveau de marge minimum sur l'opération, donc le bénéfice attendu: de l'ordre de 20%, et le troisième se fera par une pré-commercialisation minimale qui dépendra de la nature de la commercialisation (vente en bloc, accession à la propriété, ou vente à des investisseurs).

l'intervention des banques dans leur rôle d'apporteur de crédits. Ainsi, le risque est-il limité et la durée des prêts relativement courte.

PdM: *Quelle est la durée moyenne d'un projet typique et quels sont les rendements proposés ?*

D. G.: La durée moyenne est de l'ordre de 18 mois, avec des rendements annualisés qui se situent entre 7% et 10% pour les projets effectués jusqu'à présent. Notre premier projet, un financement sur le canton de Genève, a été remboursé après douze mois avec un rendement de 8% pour les investisseurs.

PdM: *La rémunération offerte aux investisseurs est donc attractive !*

D. G.: L'arrivée sur le devant de la scène du crowdfunding immobilier a suscité un réel engouement

PdM: *Qui dit rendement élevé pense normalement risque majeur. Est-ce exact ?*

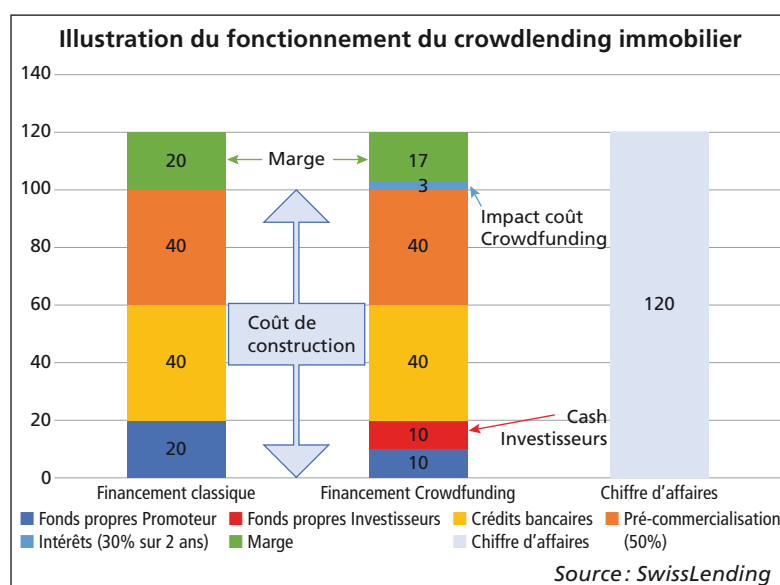
D. G.: La due diligence est très importante. L'analyse de l'opération immobilière porte sur 2 niveaux. Au niveau « Corporate », c'est-à-dire au niveau de la société-mère du promoteur, et au niveau du programme immobilier lui-même. C'est d'abord sur les qualités financières, professionnelles, etc. d'un opérateur que repose la réussite d'une opération. L'objectif de cette analyse est de s'assurer que le promoteur est suffisamment solide et expérimenté pour mener à bout le montage, la commercialisation et la construction du programme. L'analyse financière vise à analyser le bilan de promotion et de comprendre l'origine de la marge. A ceci s'ajoute le plan de trésorerie afin de mesurer, aléas compris, la capacité du promoteur à financer son opération. L'arrivée tardive des investisseurs dans les projets permet de plus facilement contrôler tous ces facteurs. Finalement, nous faisons intervenir avocats et notaires en fonction des opérations pour vérifier le côté légal de la documentation juridique.

PdM: *Enfin, le coût du crowdfunding est malgré tout élevé pour le promoteur ?*

D. G.: Le crowdfunding immobilier présente un avantage indéniable pour les promoteurs, celui d'offrir une nouvelle source de financement alternative, mais, surtout, il leur permet, pour un niveau donné de leurs fonds propres, d'accroître ainsi le nombre de projets pouvant être mis en œuvre, et ainsi le chiffre d'affaires global de leur entreprise. Les frais financiers sont pris en compte en amont dans les bilans financiers et sont facilement absorbés, car les montants empruntés ne dépassent généralement pas les 10% du projet global.

PdM: *Qui donc est l'investisseur type qui recourt à votre plateforme ?*

D. G.: Pour respecter la règle des « 20 » de la FINMA, les High Net-Worth Individuals (HNWI) et les Ultra High Net-Worth



PdM: *A quel stade SwissLending intervient-il dans l'opération de financement ?*

D. G.: L'augmentation des fonds propres imposés aux promoteurs immobiliers suite au durcissement des réglementations dans le sillage de la crise financière, dont Bâle III et Solvency II, à laquelle s'ajoutent les recours quasi systématiques aux permis de construire, font que les fonds propres des promoteurs sont bloqués plus longtemps dans les opérations. Nos investisseurs complètent ces fonds propres. L'intervention de SwissLending intervient après la phase de pré-commercialisation (au moins 50%), lorsque les permis sont en force, et avant ou au moment de

de la part des investisseurs dits avertis et à la recherche d'un rendement attractif. C'est l'une des raisons du succès rencontré par les plateformes de crowdfunding, et, partant, de l'engouement pour ce nouveau support d'investissement. Dans un environnement de taux particulièrement bas, les investisseurs sont à la recherche de placements offrant des rémunérations importantes pour une prise de risques limitée. L'immobilier semble répondre à cette problématique. Le sous-jacent immobilier est beaucoup plus tangible et en apparence beaucoup plus facilement compréhensible pour les investisseurs que l'investissement, par exemple, dans une petite start-up innovante du secteur des biotechnologies.

Individuals (UHNWI) principalement. Les family offices, gérants indépendants et banques privées également, car notre offre présente l'avantage d'élargir la gamme des produits pouvant être offerte à leurs clients avec la diversification des actifs et des rendements significatifs. Les prêts se placent sur les hauts des rendements proposés aujourd'hui par les différents produits d'investissements.

PdM: *Concrètement, comment fonctionne le crowdlending immobilier? Est-ce que l'argent transite par votre plateforme?*

D. G.: Les prêteurs signent un contrat de prêt avec le promoteur, un contrat de consignation tripartite et envoient l'argent sur le compte de consignation géré par une fiduciaire reconnue de la place. Le gestionnaire du compte de consignation libérera le montant une fois que les conditions suspensives prédéfinies auront été validées (comme recevoir une attestation de cautionnement de la société-mère, ou une affectation hypothécaire en faveur des prêteurs). Donc les liquidités ne passent jamais par la plateforme et nous mettons tout en œuvre afin de sécuriser au mieux les prêteurs. Alternativement, nous avons également travaillé avec l'émission des obligations privées bénéficiant d'un ISIN (International Security Identification Number).

PdM: *Comment expliquez-vous le succès des plateformes de crowdfunding immobilier?*

D. G.: L'engouement pour les investissements de proximité dans l'économie réelle en est la principale explication. Et tout simplement, les plateformes viennent combler une attente du marché: trouver un financement rapidement pour les promoteurs immobiliers et trouver des produits financiers à fort rendement sur une courte durée avec un risque maîtrisé pour les financeurs de projets.

PdM: *D'après vous, quelle est l'attitude des banques?*

D. G.: Les banques - comme nous d'ailleurs - sont attentives à la fois au poids des fonds propres issus du crowdfunding dans une opération ainsi qu'au niveau

global de recours au crowdfunding d'un opérateur sur l'ensemble de ses opérations, pour éviter que ce recours, éventuellement massif, signifie un désengagement de ses propres capitaux. Elles apprécient généralement ce nouveau mode de financement, qui permet aux opérateurs, qui sont clients de leurs établissements, de compléter leurs fonds propres par des ressources externes, transparentes et contrôlées, et ainsi de lancer des opérations qui leur paraissent intéressantes et qu'elles souhaitent accompagner en financement par ailleurs. En résumé, une approche plutôt bienveillante, et même une adaptation progressive.

PdM: *Selon votre expérience, comment la réglementation a-t-elle évolué?*

D. G.: Une ordonnance favorable du Conseil fédéral a été passée depuis le 1^{er} août de cette année. Je pense que cette tendance à l'assouplissement des règles se poursuivra à l'avenir. Les autorités prendront probablement en compte l'impact macroéconomique positif et potentiellement significatif à terme de cette nouvelle forme de financement d'un secteur comme l'immobilier qui est un gros pourvoyeur d'emplois en Suisse avec 16%! En offrant une source alternative et supplémentaire de financement notamment au secteur de la construction, le crowdfunding augmente le nombre de projets pouvant être conduits au cours d'une période donnée. L'effet est direct sur le chiffre d'affaires et les emplois des promoteurs, et alimente aussi toute la filière des sous-traitants. C'est là un point particulièrement positif.

PdM: *Comment voyez-vous l'évolution de l'immobilier dans le bassin lémanique?*

D. G.: L'immobilier résidentiel «abordable» devrait continuer à bien se maintenir. Pour les grandes surfaces, les taux de vacance et les durées d'annonce devraient continuer à augmenter, rendant leur commercialisation de plus en plus difficile. Les promoteurs de logements en propriété ont vite compris que les prix élevés combinés au durcissement des conditions

de financement freinaient la demande. Ils ont désormais tendance à offrir des produits plus compacts. Il faut être plus prudents sur les surfaces de bureaux ou les perspectives sont très floues du côté de la demande avec des loyers en diminution. Il en va de même pour les surfaces commerciales qui restent sous l'emprise de mutations structurelles avec le commerce en ligne qui capte chaque année une part du marché plus importante.

PdM: *Et plus généralement, pour terminer, quelles sont vos vues sur ce que l'on nomme déjà l'Im-motech ou également le Prop-tech en Suisse?*

D. G.: Le programme d'accélération de start-up Fusion vient de lancer une verticale «PropTech» avec le soutien du groupe Investis. Ceci montre l'intérêt d'un acteur leader sur ce segment de marché en pleine évolution. Je pense que les acteurs, pour la plupart, se rendent compte que l'immobilier a été étonnamment préservé de la digitalisation jusqu'à présent, hormis les portails généralistes comme ImmoStreet ou HomeGate. Une vague de nouvelles entreprises va progressivement émerger et gagner des parts de marchés dans toute la chaîne de valeur. L'ambition de nombreux fondateurs de telles start-up est non seulement de créer de nouveaux produits, mais aussi de transformer la structure du marché, par ex. gestion centralisée et exploitation des données, numérisation intégrale du suivi des locataires afin de proposer un service optimal et personnalisé; réalité virtuelle. Nous avons déjà de bons exemples entre Genève et Lausanne: eSMART propose des solutions intelligentes et connectées pour les immeubles, neho essaye de réinventer le courtage immobilier...

D'autres, comme WeCan.Fund, vont intégrer une partie du registre foncier sur la blockchain ce qui permettra d'avoir un historique complet et non modifiable des droits à bâtir pour les terrains industriels de Genève. On peut facilement imaginer la suite: si le registre foncier d'une commune était par exemple stocké sous forme de blockchain, les personnes inté-

ressées pourraient établir les rapports de propriété d'un bien-fonds en quelques secondes, exécuter une transaction immobilière en quelques minutes, et ensuite la faire authentifier en quelques heures. Les sociétés immobilières établies et les start-ups innovantes ont tout intérêt à rapidement collaborer ensemble et tester de nouveaux outils afin de confirmer leur pertinence face aux besoins des clients.

Merci pour votre obligeance et bonne chance dans vos projets.

Interview exclusive réalisée pour Point de Mire par Jean-Pierre Michellod et Daniel Stanislaus Martel



Dominique Goy est le fondateur et CEO de SwissLending SA, la première plateforme de crowdlending immobilier en Suisse. Diplômé de l'EPFL, il est également analyste financier agréé (CFA Charterholder), ainsi qu'analyste d'investissement alternatif agréé (CAIA Charterholder). Il a occupé différents postes de gestions d'actifs au sein de banques privées (JP Morgan et Lombard Odier). Il est également membre du Board de l'Association Suisse de crowdfunding et CFO de WeCan.Fund, société spécialisée dans les softwares pour plateformes de crowdfunding et les développements de projets blockchain.

Les enjeux et perspectives de la titrisation immobilière

■ Alexandre BAETTIG, Expert immobilier, Sous-directeur, Acanthe SA

Dans le cadre d'une allocation d'actifs intégrant une vision durable, la recherche d'un rendement pérenne représente une préoccupation majeure pour les investisseurs. A ce titre, l'immobilier sous la forme d'une détention indirecte devient incontournable. Les opportunités à disposition sont variées et chaque produit financier comporte son lot de risques intrinsèques. Dans ce contexte, il est légitime de s'interroger sur une probable saturation des placements en immobilier au vu du niveau actuel des prix et de la pénurie d'objets sur le marché des immeubles locatifs.

L'environnement de la titrisation immobilière est constitué de trois catégories principales de placement, à savoir :

✓ Les fonds immobiliers

A ce jour, une trentaine de fonds immobiliers sont référencés auprès de la bourse suisse et soumis à l'autorité de surveillance des marchés financiers (FINMA). La capitalisation boursière au 30 juin 2017 s'élèverait à plus de CHF 41 milliards (hors fonds de fonds et fonds indicels). Ces placements sont généralement ouverts, c'est-à-dire destinés à tout type d'investisseurs, mais aussi parfois limités à des investisseurs qualifiés. Les atouts des fonds immobiliers cotés se trouvent dans leur forte liquidité et leur accessibilité. La contrepartie réside dans le paiement d'un agio, parfois conséquent, en fonction de l'appréciation du produit par les investisseurs en lien avec son attractivité.

✓ Les fondations immobilières

Réservée à une clientèle institutionnelle, la structure sous forme de fondation de placement autorise une exonération de l'imposition sur le bénéfice et le capital dans le cadre de la prévoyance. Cette exonération peut être obtenue uniquement si chaque investisseur bénéficie d'un statut fiscal similaire au sein de l'institution. Particulièrement prisées pour leur rendement plus attractif, les fondations limitent la plupart du temps le nombre de leurs membres,

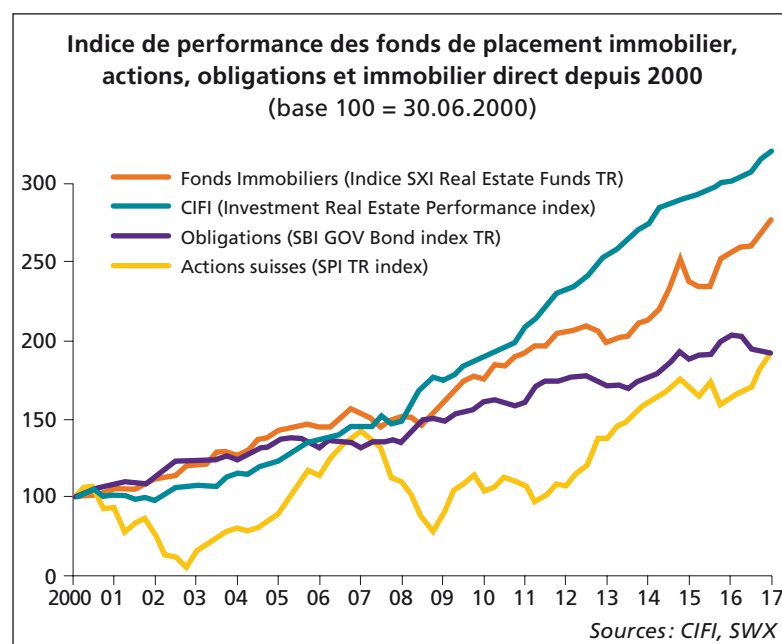
ce qui restreint leur accessibilité. Si on dénombre une cinquantaine de fondations soumises à la CHS PP (Commission de Haute Surveillance de la Prévoyance Professionnelle), ces dernières proposent pour la plupart une multitude de groupes de placement. Seule une dizaine d'entre elles sont purement immobilières. La fortune globale des fondations actives en immobilier s'élève à environ CHF 37 milliards.

✓ Les sociétés immobilières

Le nombre de sociétés cotées en bourse n'évolue guère depuis plusieurs années. Au nombre de quatorze au premier semestre 2017, elles totalisent une capitalisation de l'ordre de CHF 20 milliards. Souvent investies dans le segment immobilier commercial,

elles dégagent en revanche des rendements supérieurs, en adéquation avec la prise de risque. Les avantages sont similaires à ceux des fonds. Toutefois, les fluctuations de valeur sont plus marquées pour les sociétés, car elles dépendent davantage des incertitudes économiques et politiques à l'échelle mondiale ayant des répercussions directes sur la location des surfaces.

Or, tous les placements collectifs en immobilier ne sont pas cotés, ce qui rend plus difficile l'obtention de statistiques globales sur la taille réelle de ce segment de marché. Par ailleurs, il existe d'autres formes de placements collectifs en immobilier, telles que les sociétés en commandite (SCPC) ou le crowdfunding (financement participatif), mais dont l'importance reste marginale pour le moment.



Alexandre Baettig :

Master en sciences économiques à l'Université de Genève, orientation monétaire et financière.

Post-grade à l'Institut d'Etudes Immobilières (IEI) en 2008.

Expert immobilier chez Acanthe SA depuis septembre 2008.

Directeur délégué de Lithos Fondation de Placement Immobilier depuis 2010.

Membre du Comité de la Chambre suisse d'experts en Estimations Immobilières (CEI).

Membre actif au sein de l'Association Suisse des Professionnels en Titrisation Immobilière COPTIS.

Acanthe SA est une société du groupe Naef Immobilier spécialisée en expertise et conseils immobiliers. Créée en 2001, elle emploie 8 personnes, de formation universitaire et post-graduée. Membre de la Commission des experts en Estimations Immobilières (CEI) et de l'Association Suisse des Professionnels en Titrisation Immobilière (COPTIS), Acanthe SA traite un volume de près de 600 évaluations par année pour le compte d'investisseurs institutionnels, de privés ou d'institutions publiques. Par ailleurs, Acanthe SA possède également une accréditation en tant qu'expert auprès de la FINMA et dirige une fondation de placement en immobilier réservée aux institutions de prévoyance suisse.

De l'attractivité aux risques des placements immobiliers

Les placements dans l'immobilier ont connu un intérêt grandissant après le choc des subprimes en 2007. La reprise économique ainsi que le manque d'attrait des obligations conduisent naturellement les investisseurs vers la recherche de stabilité en termes de rendement. Dans ce contexte, les titres en immobilier sont particulièrement appréciés dans la diversification des portefeuilles, c'est pourquoi les agios sur les marchés boursiers ont pris l'ascenseur (26% en moyenne). La progression annuelle de la capitalisation boursière des fonds est supérieure à 10% et peut même atteindre 15% pour les sociétés immobilières. L'accroissement de fortune des fondations est plus contenu puisque celle-ci ne font généralement pas l'objet d'une cotation.

Sur une période de 10 ans, l'indice des performances des immeubles de rendement a plus que doublé (+121%) et l'indice des fonds immobiliers a parfaitement suivi cette tendance (+85%). Cependant, malgré ces résultats très positifs, les opportunités demeurent limitées. En effet, peu de nouveaux placements ont vu le jour depuis deux ans, si ce n'est sous la forme de fondations ou groupes de placement, profitant d'exigences de rendement revues à la baisse, notamment pour les institutionnels. Dans ce contexte, le rendement dégagé par un immeuble locatif consiste en la composante rassurante du placement (rendement sur distribution ou direct). Cependant, acheter une part immobilière avec un agio important consiste à prendre un risque non négligeable sur le capital (rendement indirect), qui en cas de correction aurait des conséquences significatives sur la performance globale. Par conséquent, et au vu des difficultés d'acquérir de l'immobilier en détention directe, la tendance est à la concentration, puisque les investisseurs préfèrent se réunir en petit comité pour investir de manière commune.

En raison de la pénurie d'immeubles actuellement en vente

sur le marché, y aurait-il une éventuelle saturation des placements titrisés ?

La pénurie d'objets d'investissement ; le cas de Genève

Le marché genevois illustre bien cette problématique. Si les transactions supérieures à CHF 10 millions restent relativement stables, celles inférieures à CHF 10 millions ont chuté, passant de près de 350 en 2004 à moins de 80 attendues en 2017. Le volume d'investissement a également fondu puisque, durant cette même période, il s'est contracté de plus de 50%. Cette situation est quasiment identique dans toute la Suisse pour les localisations dans les grandes villes ou en périphérie. Cette réduction du volume d'investissement rend d'autant plus rare les opportunités de placement en immobilier et donc plus chères, avec pour conséquence logique une baisse de rentabilité. Le rendement médian est passé de près de 8% en 2003 à probablement moins de 4.75% en 2017 pour Genève. Il est dès lors légitime de s'interroger si cette inadéquation peut perdurer à long terme.

A l'instar d'un marché local comme Genève, les opportunités

de premier ordre nécessitent une pesée des intérêts, notamment à travers les avantages et inconvénients d'un investissement dans un placement collectif.

Au regard du panorama actuel en Suisse, les immeubles locatifs ne risquent pas d'être plus disponibles à court terme pour de futurs acquéreurs. Dès lors, le phénomène de rareté pour ce type de placements va certainement perdurer, soutenant le niveau élevé des prix à travers les agios, respectivement en augmentant le risque en capital. D'ailleurs, la valorisation des immeubles dans les portefeuilles et les compétences au sein des sociétés de directions, notamment en termes de formation des collaborateurs et d'expérience dans le domaine, sont des facteurs déterminants à analyser lors de toute décision d'investissement en immobilier.

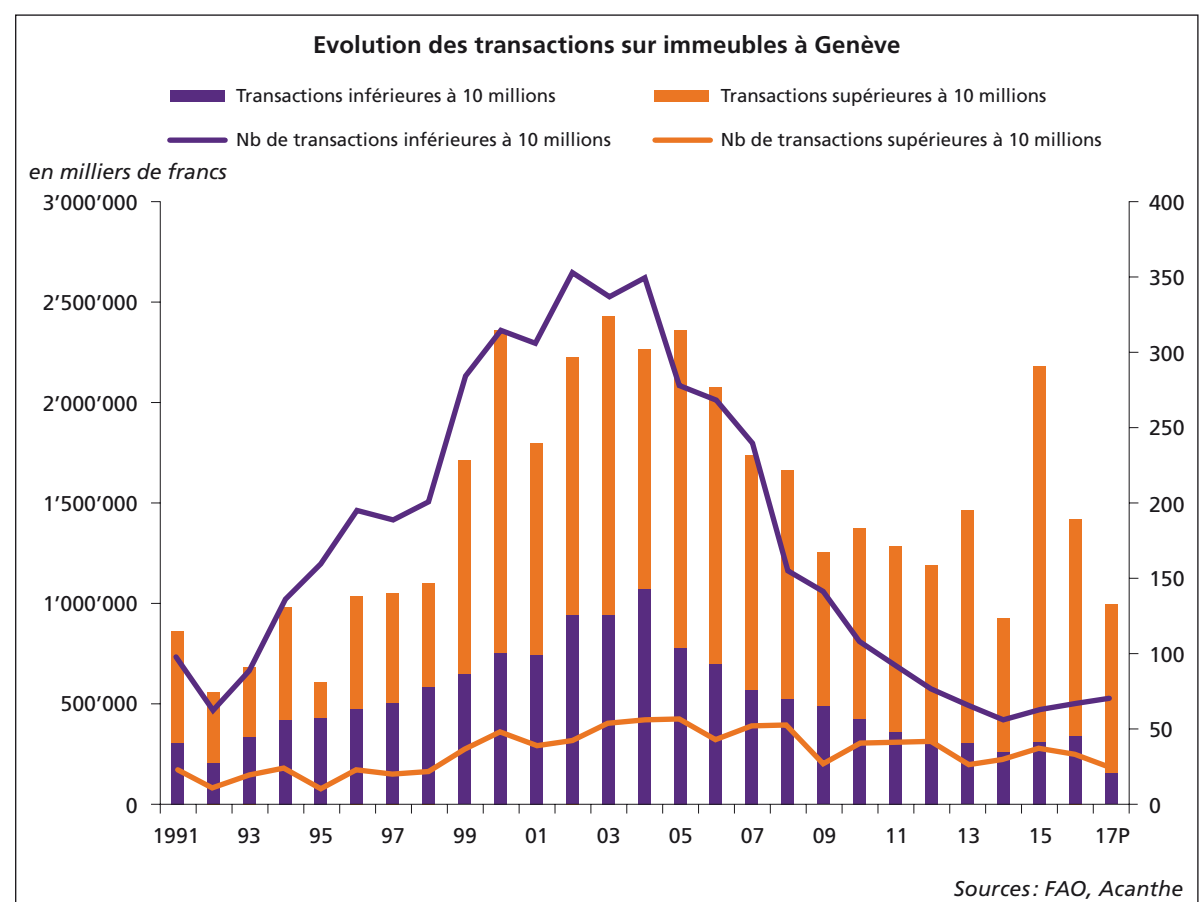
Et quid pour l'avenir ?

En conclusion, la titrisation immobilière représente une alternative essentielle à la détention directe. Elle offre une accessibilité à un cercle plus large d'investisseurs, même si ce principe ne tend pas à se confirmer en réalité. La liquidité du placement est perçue comme un véritable atout, mais peut néan-

moins s'avérer une faiblesse. Pour cause, celle-ci nécessite une attention quasi quotidienne afin de réagir suffisamment rapidement si l'appréciation du secteur immobilier venait à se détériorer, modifiant ainsi le comportement des investisseurs à son égard.

Mais qui sait... peut-être que demain les taux d'intérêts hypothécaires vont augmenter, de nouvelles mesures seront prises par la Banque nationale suisse ou la FINMA et inciteront fortement les investisseurs à se séparer de leur part immobilière, redonnant davantage de dynamisme et d'efficacité au marché des biens de rendement. En effet, une hausse des charges financières ou un renforcement des contraintes en lien avec l'acquisition auraient des répercussions immédiates. Il serait dès lors aisé d'imaginer une chute des agios, amplifiée par l'effet de levier et la baisse des valeurs d'immeubles due aux facteurs conjoncturels. D'après divers spécialistes, cette tendance serait déjà observée dans certaines régions...

En attendant, la possession de titres immobiliers devrait continuer à intéresser les investisseurs, à défaut de pouvoir acquérir directement, tout en s'évitant la responsabilité opérationnelle, mais en acceptant une part de risques additionnels.



Succès continu pour le VALRES Swiss Residential Fund (VSRF)

■ Ralph KATTAN, CEO, Administrateur délégué, VALRES Fund Management SA

«La pierre, l'habitat, l'abri des activités... cette trilogie forme le symbole même de l'investissement stratégique dans le secteur de l'immobilier». C'est ainsi qu'à l'automne 2016, voilà juste un an, nous avons présenté le fonds VALRES Swiss Residential Fund (VSRF) dans le numéro 66 de ce magazine. D'emblée, le VSRF, réservé aux investisseurs qualifiés et qui s'inspire du développement durable, a rencontré depuis son lancement en novembre 2014 un vif succès. Ce succès continu confirme la justesse de la stratégie suivie par VALRES Fund Management SA, une direction de fonds immobiliers de droit suisse dûment agréée par la FINMA.

VALRES Fund Management SA a effectué, en 2016, deux levées de fonds pour environ CHF 120 millions dont la seconde, en fin d'année, a été près de trois fois sursouscrite. Ces apports ont rencontré un excellent accueil auprès des investisseurs et ont permis à la société de direction de fonds de poursuivre le déploiement de sa stratégie avec l'acquisition à ce jour de 30 immeubles dans les principaux centres urbains romands. Début 2017 VALRES Fund Management SA s'est lancée dans un nouveau projet de développement à Satigny. Aujourd'hui, le fonds est valorisé à hauteur de CHF 250 millions et ce, deux ans et demi à peine après son lancement.

Un fonds non coté très dynamique

Avec un parc minutieusement constitué, détenant des objets majoritairement dans l'Arc Lémanique et à Fribourg, le VSRF a pu verser lors de la clôture de son second exercice un dividende à hauteur de CHF 3.20/part, ce qui le situe dans les fonds les plus dynamiques du marché des fonds immobiliers non cotés. Pour les investisseurs cela représente une intéressante augmentation du dividende et de la valeur vénale et ceci dans un contexte où les rendements de ce type de placement tendent à diminuer.

Le VSRF étant un fond investissant majoritairement dans l'immobilier résidentiel, il n'est que

peu impacté par le changement structurel qui intervient dans la demande de bureaux aux centres-villes. Toutefois, il faut rester vigilant car les changements constatés au sein de cette classe d'actif peuvent se répercuter à terme sur l'immobilier résidentiel.

Une décontraction toute relative de l'immobilier locatif

A première vue, tous les indicateurs annoncent une décontraction du marché de l'immobilier locatif. Toutefois, l'offre d'appartements destinés aux revenus modestes demeure tendue. En même temps, il est bien connu qu'une partie importante de la population, à Genève comme à Lausanne, ne peut pas s'offrir une autre catégorie de logements.

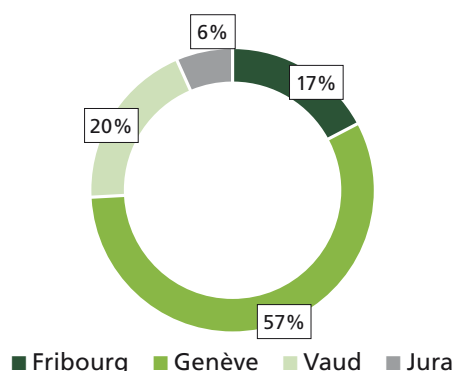
Le marché « nous parle » effectivement d'une détente des prix de location des appartements, mais cela ne s'applique pas nécessairement aux centres des villes, notamment à Genève et à Lausanne. Si l'on analyse de près l'évolution on constate que les biens de luxe ont subi une correction assez importante à la baisse ces dernières années et les appartements proposant un loyer supérieur à CHF 4'000.- par mois, sur Genève par exemple, trouvent plus difficilement preneur. Toutefois, dans leur majorité, les logements qui se situent dans le segment allant de CHF 1'000.- à CHF 3'000.- par mois et destinés prioritairement à la classe moyenne, restent très demandés même s'ils sont, fort souvent, dans des états de vétusté relativement importante.



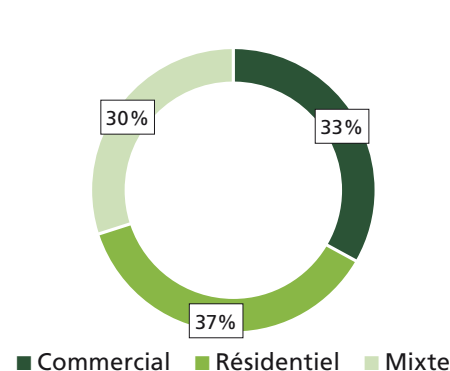
Suite à l'obtention d'une double licence en Finance et business International à l'université de Georgetown de Washington, Ralph Kattan, a d'abord travaillé quelques années dans le secteur bancaire aux Etats-Unis et en Suisse. En 2004 il a orienté sa carrière vers le monde de l'immobilier où il a repris en charge les traditions immobilières familiales.

En 2013, Ralph Kattan créé VALRES SA afin de gérer et administrer des fonds immobiliers en Suisse. Il y prend la fonction de CEO et d'Administrateur Délégué. En 2014 il lance le VALRES Swiss Residential Fund (VSRF). Il est membre d'associations caritatives et professionnelles, comme l'Association Suisse des Professionnels en Titrisation Immobilière (COPTIS). Ralph Kattan est également diplômé de la Harvard Business School où il a suivi le Real Estate Management Program.

Répartition géographique de la fortune du VSRF



Répartition par type de revenus du VSRF



Source: Valres Fund Management SA



Une politique de rajeunissement permanent

C'est sur ce second segment que se positionne le VSRF. Celui-ci, rappelons-le (voir à ce sujet le PdM no 66, automne 2016) bénéficie d'une direction de fonds constituée essentiellement de professionnels expérimentés issus du monde de l'immobilier contrairement à de nombreux autres fonds immobiliers qui ont plutôt une genèse financière. Bien connaître son immeuble est essentiel et c'est grâce à ces compétences que nous pouvons, en coopération totale avec nos locataires, envisager des améliorations au sein de leurs appartements tout en améliorant

le rendement. Ce dialogue, instauré dès le début de nos activités, nous a permis de donner satisfaction à un grand nombre d'entre eux et d'assurer d'excellents retours à nos investisseurs. C'est, entre autres, ainsi que nous incarnons les VALEURS RESponsables de VALRES. Le locataire est donc aussi notre partenaire.

En d'autres termes la vétusté constatée dans de nombreux appartements, suite à l'acquisition de certains de nos immeubles, nous a permis de proposer à nos «clients-locataires» de nouvelles prestations ainsi qu'un dialogue locataire-propriétaire auxquels ils n'avaient pas pensé et surtout

pas l'habitude. Par exemple: une nouvelle cuisine ou un rafraîchissement des salles de bains sont fort appréciés et ce sont souvent les locataires, de leur propre initiative, qui nous approchent pour obtenir ces «upgrades» contre une faible augmentation de leur loyer.

Nous nous trouvons donc dans une constante politique de rajeunissement de nos immeubles d'une part et d'une amélioration des conditions de vie au sein de nos immeubles d'autre part. A terme vivre dans un immeuble VALRES doit être synonyme de bien-être pour les locataires et satisfaction du dialogue qu'ils peuvent avoir avec le propriétaire.

Ce contact direct ne peut être réalisé que grâce à la présence permanente de nos équipes dans nos immeubles. Dans les constructions neuves, nous essayons de mettre en avant les nouvelles technologies qui nous permettront à terme de mieux gérer nos immeubles mais surtout d'offrir un meilleur confort à nos locataires, à moindre coût. Un projet de construction que nous avons sur la commune de Satigny va nous permettre de tester certaines

nouveautés en termes de gestion du bâtiment et des locataires.

Les fonds immobiliers vont-ils rester attractifs ?

C'est là, évidemment, la question que tout le monde se pose. La période des taux négatifs et l'absence d'inflation pourrait toucher à sa fin si l'on considère la dernière évolution des rendements des obligations de la Confédération et des taux d'inflation qui repartent sensiblement à la hausse (+0.3% en 2017 et une prévision de +0.4% en 2018). Même faible on sait que l'inflation érode lentement mais sûrement les rendements; il est alors essentiel de favoriser des actifs dits «réels» comme l'est l'immobilier. Cette forme de placement reste donc attractive mais il importe de bien sélectionner le fonds et de s'assurer que celui-ci soit géré par des professionnels de l'immobilier afin de se prémunir au maximum contre les effets négatifs que peut induire à terme l'acquisition d'un immeuble à un prix trop élevé, ce qui, en ces temps de forts afflux de liquidités sur le marché, a déjà été observé.



LA GARANTIE DE LOYER DE RÉFÉRENCE

PRIME LOCATAIRE

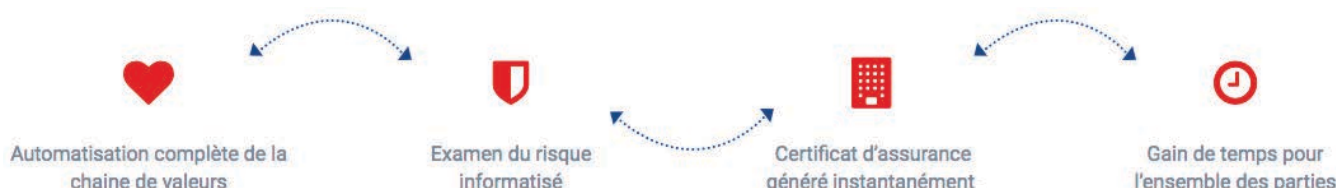
35% INFÉRIEURE À LA MOYENNE DU MARCHÉ

Aucun frais administratif / aucun frais caché

exemple*: CHF 512.- d'économie pour un loyer de CHF 2'000.-, durée de bail de 8ans

(*selon comparateur de prime www.indexcaution.ch)

TRANSPARENCE - SOLIDITÉ - EXPÉRIENCE - RÉACTIVITÉ



WWW.WEBCAUTION.CH
INFO@WEBCAUTION.CH
 0848 68 68 68

Une marque d'Expert Caution SA

Le télétravail dans les relations de droit privé

■ Me Patrick SPINEDI, Spinedi, Street & Associés, www.spstlaw.ch

Le télétravail constitue le reflet de l'un des nombreux changements survenus dans le monde professionnel durant les dix dernières années. Certains employeurs y voient une occasion de réduire les coûts liés au fonctionnement de leur entreprise, en particulier s'agissant des locaux, ainsi qu'une augmentation de la productivité en raison d'une plus grande motivation des employés liée à plus de flexibilité. Certains employés y voient l'occasion de mieux concilier leur vie privée et leur vie professionnelle, grâce à plus d'autonomie dans la gestion de leurs horaires. Ils estiment aussi que le stress devrait diminuer en raison d'une réduction du temps consacré aux trajets et d'une diminution des tensions inhérentes au milieu professionnel.

I. Introduction

Une récente étude¹ de l'Organisation internationale du travail et d'Eurofound révèle toutefois que le télétravail ne comporte pas que des avantages. Il générerait du stress auprès des employés qui travailleraient plus qu'en étant actifs dans les locaux de l'entreprise - jusqu'à quatre heures de plus par semaine - et pour ceux qui font uniquement du télétravail, une plus grande tendance à se réveiller la nuit.

Cela étant, le contrat de travail en droit suisse est caractérisé par l'existence de quatre conditions cumulatives, à savoir une prestation de travail, un élément de durée, un salaire et un rapport de subordination². Le rapport de subordination place l'employé dans un rapport de dépendance par rapport à son employeur sous l'angle temporel (horaire de travail), sous l'angle spatial (lieu de travail), ainsi que sous l'angle personnel et hiérarchique (instructions et contrôle)³.

Ainsi l'arrivée du télétravail, quel qu'en soit sa définition, met à mal le rapport de subordination qui est l'une des composantes du contrat de travail. Elle nécessite de ce fait plus de vigilance lorsque les parties au contrat de travail décident de recourir, en tout ou partie, à cette nouvelle forme d'activité professionnelle.

Les réflexions suivantes n'ont pas pour ambition de traiter de

manière exhaustive toutes les questions liées au télétravail, mais plutôt de rendre attentif son lecteur aux risques liés à cette activité dans le secteur privé et lui donner quelques solutions pour les gérer.

II. Définition et sources

Le télétravail pourrait être défini tout simplement comme du travail effectué à distance. Cette définition ne répond toutefois pas aux nombreuses questions qui se posent et qui doivent permettre de donner une définition plus précise du télétravail: celui-ci implique-t-il nécessairement des moyens de télécommunication? doit-il être accompli à son domicile ou peut-il être mené aussi ailleurs? doit-on considérer qu'il est effectué de manière régulière ou suffit-il qu'il le soit de manière occasionnelle?

Par souci de simplification, nous lui donnerons ici une définition restrictive. Nous considérerons en effet qu'il y a télétravail uniquement en cas de «travail effectué à distance avec des outils de télécommunication, hors des locaux de l'entreprise et de manière régulière».

Au vu de cette définition, la question qui se pose est celle de savoir quelles sont les règles légales qui vont s'appliquer aux parties liées par une relation de télétravail.

Les articles 351 et suivants du Code des obligations (CO) qui

s'appliquent au contrat de travail à domicile impliquent que l'employé doit «livrer un produit» à l'employeur (art. 352 al. 1 CO). Cette condition et la nécessité que le travail soit accompli à domicile laissent penser que ces dispositions ne trouveront application en pratique que rarement, en tout cas par rapport au télétravail tel que défini ci-dessus.

A notre connaissance, les conventions collectives de travail⁴ ne règlent pas la question du télétravail. Si certaines d'entre elles, rares au demeurant, contiennent une référence discrète au télétravail, aucune d'entre elle ne comporte une réglementation détaillée du télétravail au sens où nous l'avons défini. En revanche, bon nombre d'entreprises ont adopté une réglementation interne qui leur est propre.

Dans son rapport du 16 novembre 2016 en réponse au postulat 12.3166 Meier-Schatz, le Conseil fédéral ne s'est pas prononcé sur l'opportunité de prendre des mesures pour encourager le télétravail, ni sur la nécessité d'adopter des règles claires à ce sujet, estimant avoir besoin de données plus précises sur le télétravail régulier pour prendre position. En l'état du droit, il faut donc en conclure que seuls les principes de base et règles générales du droit du travail permettent d'apporter des solutions aux problèmes posés.



Patrick Spinedi, né en 1968, a fait ses études de droit à l'Université de Genève. Après avoir obtenu sa licence en 1993, il a entrepris un stage d'avocat qu'il a terminé en 1996 avec l'obtention du brevet. Parallèlement à sa formation, il a commencé à travailler comme juriste vacataire dès 1993 auprès de la juridiction des prud'hommes de Genève. En 1996, il a occupé un poste d'assistant à l'Université de Lausanne où il a également fait un LLM en droit européen. Dès 1997, il a été responsable juridique du département des Ressources humaines de Pictet & Cie. La même année, il a été élu Président d'audience au Tribunal des prud'hommes, puis dix ans plus tard, Président du Groupe IV de la juridiction prud'homale où il siège encore régulièrement. En 2007, il a rejoint Lombard Odier & Cie comme responsable des Ressources humaines pour la Clientèle privée et gestionnaire des risques humains. En 2015, il a co-fondé l'Etude Spinedi Street & Associés, active notamment dans le domaine du droit du travail, du bail, et du droit commercial.

Il est co-auteur de la deuxième édition du livre intitulé «Le droit par les cas», ainsi que de l'ouvrage intitulé «La prévoyance et moi?». Il a aussi écrit de nombreux articles et a participé à différents colloques et conférences.

III. Quelques questions choisies

a. Le droit au télétravail versus l'obligation de faire du télétravail

A moins d'un accord particulier, il n'existe pas de droit au télétravail dans les rapports de droit privé. L'exercice d'une telle activité relève purement de la liberté contractuelle qui permet à chaque partie de décider, notamment, avec qui elle entend être liée et sous quelle forme⁵. Certains auteurs⁶ estiment toutefois que dans des cas très exceptionnels, un employé pourrait exiger de faire du télétravail sur la base du devoir d'assistance tel qu'il découle de l'art. 328 CO (ex: devoir d'une mère de s'occuper de son enfant malade).

A titre indicatif, même dans les rapports de droit public, il n'existe en principe pas de droit au télétravail⁷, ce que le Tribunal fédéral a rappelé dans un arrêt rendu le 1^{er} mai 2017 au sujet d'un fonctionnaire ayant demandé à travailler à la maison au moins un jour par semaine pour concilier sa vie privée avec sa vie professionnelle⁸.

A l'inverse et sauf accord particulier, l'employeur ne peut en principe imposer à son employé de faire du télétravail. En effet, imposer une telle obligation à l'employé reviendrait à modifier les termes du contrat tels que prévus par écrit ou de manière tacite. Or un tel changement nécessite l'accord des deux parties.

b. Confidentialité

Le rapport de subordination vu sous l'angle spatial évoqué ci-dessus étant atténué dans le cadre du télétravail, la question de la confidentialité, de la discrétion et du secret commercial revêt une importance toute particulière. Le télétravail effectué à domicile ou

dans un espace de «co-working» par exemple implique un plus grand risque que ces obligations⁹ soient compromises.

Afin de garantir le besoin de confidentialité inhérent à l'activité d'une entreprise, il faut prévoir des règles spécifiques, comme par exemple l'interdiction d'accès aux données à tout tiers non intéressé pendant l'exercice du télétravail.

c. Horaires de travail

Le rapport de subordination sous l'angle temporel évoqué ci-dessus étant distendu dans l'exercice du télétravail, il existe le risque que l'employé soit amené à faire moins d'heures que ce que prévoit son contrat ou, au contraire, des heures de travail supplémentaires, voire du travail supplémentaire, sans que l'employeur ne s'en aperçoive.

Ce risque peut être diminué tout d'abord par le respect des dispositions de l'Ordonnance 1 relative à la loi sur le travail concernant l'enregistrement du temps de travail, étant précisé que cette ordonnance a été modifiée récemment¹⁰ pour permettre dans certains cas la simplification de l'enregistrement du temps de travail ou sa renonciation par l'employé¹¹.

Ensuite, ce risque peut être réduit s'agissant des heures de travail supplémentaires par une disposition contractuelle prévoyant que les heures de travail supplémentaires non compensées par un congé ne sont pas rémunérées¹².

d. Matériel et frais

L'une des questions susceptibles de se poser dans le domaine du télétravail est celle du matériel et des frais. L'employeur doit-il fournir la matériel informatique à l'employé et qui assume les frais?

Les réponses à ces questions trouvent leur source à l'art. 327 CO qui est de nature dispositive. Ainsi cette disposition prévoit que l'employeur doit fournir à l'employé les instruments de travail et le matériel, sauf accord ou usage contraire. Toutefois, si l'employé utilise ses propres instruments de travail et son propre matériel, il a droit à une indemnité convenable à moins d'un accord ou d'un usage contraire. Ainsi, il sera prudent de prévoir des règles claires à ce sujet dans le contrat de travail.

e. Assurances sociales

La règle de base relevant des règlements européens 883/2004 et 987/2009 est le rattachement au régime d'assurances sociales du lieu d'exercice de l'activité¹³. Ainsi, l'employé d'une entreprise établie en Suisse et exerçant son activité professionnelle exclusivement depuis chez lui sera soumis au régime d'assurances de son lieu de résidence. Cette règle a toute son importance dans un canton comme Genève qui compte une importante population de frontaliers.

Si ce même employé exerce son activité en partie dans les locaux de son employeur en Suisse et en partie chez lui en France par exemple, il sera soumis au régime d'assurances sociales tel que prévu par l'art. 13 du règlement 883/2004. Selon celui-ci, l'employé sera toujours soumis au système de sécurité sociale de son lieu de résidence, mais uniquement s'il exerce une partie substantielle de son activité dans cet Etat. On considère qu'il y a une partie substantielle de l'activité quand l'employé travaille plus de 25% de son temps dans l'Etat de résidence.

Ainsi pour limiter l'affiliation de l'employé au régime français d'assurances sociales, il est

possible de limiter contractuellement le télétravail à un maximum de 25% du temps de travail de l'employé¹⁴.

IV. Conclusion

Ces quelques questions choisies montrent l'importance de prévoir une réglementation claire dans les relations contractuelles entre un employeur et un employé effectuant du télétravail. Ce nouveau type d'activité est en constante augmentation depuis au moins une dizaine d'années, au sein d'une population active composée non seulement de femmes mais aussi d'hommes dont la proportion est croissante. Compte tenu du peu de jurisprudence rendue à cet égard, on peut se demander s'il est véritablement nécessaire de prévoir dans le domaine du droit privé des dispositions particulières ou si l'arsenal juridique actuel ne suffit finalement pas.

Notes:

¹ Le rapport «Workinganytime, anywhere: The effects on the world of work» («Travailler en tout temps, en tout lieu: les effets sur le monde du travail»): www.eurofound.europa.eu/publications.

² Art. 319 du Code des obligations (CO).

³ Dunand Jean-Philippe, Commentaire du contrat de travail, ad art. 319 CO, p. 5, n° 16 et ss, Neuchâtel, 2013.

⁴ Le 1^{er} mars 2012, il y avait 606 conventions collectives de travail recensées en Suisse in Rapport du Conseil fédéral Postulat Meier-Schatz 12.3166.

⁵ Morin Ariane, Commentaire romand, Code des obligations I, 2^e édition, ad art. 1 CO, p. 15, Bâle, 2012.

⁶ Domenig Pascal, Homeoffice-Arbeit als besondere Erscheinungsform im Einzelarbeitsverhältnis, n° 221 et 222, Berne, 2016.

⁷ Directives sur le télétravail dans l'administration fédérale (ch. 3.3).

⁸ Arrêt du Tribunal administratif fédéral du 1^{er} mai 2017 dans la cause A-4729/2016, cons. 2.2.

⁹ Les obligations de confidentialité, de discrétion et de respect du secret commercial découlent de l'art. 321a CO.

¹⁰ Modification du 4 novembre 2015, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2016.

¹¹ Art. 73a et 73b Ordonnance relative à la loi sur le travail.

¹² Article 321c al. 3 CO.

¹³ Art. 11 al. 3 lit. a du règlement 883/2004.

¹⁴ Rapport du Conseil fédéral en réponse au postulat 12.3166 Meier-Schatz, p. 65.

Editeur: Association Point de Mire Edition, Genève | **Administration et abonnements:** Point de Mire – 9, rue de Candolle, CP 5340 – 1211 Genève 11, Tél. 022 550 2945, E-mail: info@pointdemire.ch – www.pointdemire.ch | **Directeur de la publication:** Jean-Pierre Michellod | **Rédacteur en chef:** Daniel Stanislaus Martel | **Secrétaire de rédaction:** Eliane Fiedler, Tél. 022 550 1964 | **Rédacteurs associés:** Maurice Baudet et Oliver T. Ernst | **Ont également participé à la rédaction de ce numéro:** Alexandre Baettig, Me Alexandre de Boccard, Ralph Kattan, François Meylan, Me Patrick Spinedi, Bernhard Wenger, Pasquale Zarra | **Crédit photos:** Daniel S. Martel, François Meylan, Jean-Pierre Michellod, swisslending.com, Loris von Siebenthal, Valres Fund Management SA et divers contributeurs / Copyright 2017 | **Gestion des annonces, publicité & marketing:** Parficom Genève - Tél. 022 550 1964 / 076 347 0972, E-mail: info@parficom.ch – www.parficom.ch | **Composition, mise en page et impression:** APPI Sàrl (Denise Gaillard) - Riant-Coteau 11 – CH-1196 Gland - Tél. 022 995 0252 – Fax 022 995 0257 | **Diffusion en Suisse contrôlée par la REMP:** 4-5 numéros par an | **Diffusion spéciale à l'étranger:** 20'000 exemplaires en version PDF diffusés en Europe aux membres de la Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers (FECIF), Bruxelles | **Prix de l'abonnement (Suisse):** 1 an CHF 45.– / 2 ans CHF 80.– / Abonnement de soutien CHF 250.– / Prix au numéro CHF 12.– / € 12.– | © Point de Mire 2017

Tous les droits sont réservés. Toute réimpression, copie de texte ou d'annonce, ainsi que toute utilisation sur des supports optiques ou électroniques, sont soumis à l'approbation préalable de la rédaction.

Point de situation sur la réglementation Fintech et le real estate crowdfunding

■ Me Alexandre DE BOCCARD, Ochsner & Associés, www.ochsnerassociés.ch

La présente contribution fait suite à trois précédentes publications dans Point de Mire concernant les thèmes suivants: (i) le cadre réglementaire suisse dans le domaine de la Fintech (édition n° 65), (ii) le crowdfunding immobilier (édition n° 66) et (iii) les assouplissements envisagés au niveau de la réglementation pour les Fintech (édition n° 67). Entre la première publication susmentionnée (été 2016) et la présente (automne 2017), soit en l'espace d'un peu plus d'une année, le Conseil fédéral a mis en consultation un projet d'assouplissement de la réglementation et d'ores et déjà mis en vigueur deux des trois assouplissements proposés lors de ladite consultation. L'objectif de la présente publication est triple: (i) résumer les deux assouplissements entrés en vigueur, (ii) souligner une nouvelle proposition de réglementation suite au résultat de la procédure de consultation et (iii) faire un point de situation sur l'essor du crowdfunding immobilier.

I. Assouplissements réglementaires

Pour rappel, l'activité de crowdlending (prêt participatif) était soumise jusqu'à récemment à la limite des 20 investisseurs, à moins de structurer le financement sous forme d'emprunt par obligations et de publier un prospectus d'émission conforme à l'art. 1156 CO (voir édition n° 65) ou de bénéficier d'une des exceptions prévues par la loi. L'une de ces exceptions concerne les comptes d'exécution (i.e. en cas d'acceptation de fonds à des fins d'exécution) et figure dans l'ordonnance sur les banques (OB), qui est désormais modifiée. En effet, l'extension du délai de sept à 60 jours proposée lors de la procédure de consultation est entrée en vigueur le 1^{er} août 2017. Cette exception est applicable aux soldes en comptes de clients auprès de négociants en métaux précieux, auprès de gérants de fortune ou d'entreprises analogues qui servent uniquement à exécuter des opérations de clients. Ce nouveau délai de 60 jours ne s'applique en revanche pas aux négociants en valeurs mobilières¹. Pour ceux-ci, la pratique jusqu'ici appliquée par la FINMA demeure déterminante. Les plateformes de financement participatif sont notamment considérées comme

des «entreprises analogues»². Cette modification permettra ainsi aux plateformes de crowdfunding de conserver les montants versés par les participants pendant la période de la campagne de crowdfunding (au maximum pendant 60 jours) sans être soumis à autorisation en vertu de la loi sur les banques (LB). Par l'introduction de la notion d'«entreprises analogues», le Conseil fédéral permet une certaine flexibilité quant à l'interprétation de ces termes, et ainsi d'inclure d'autres catégories d'intermédiaire. Enfin, pour pouvoir bénéficier de cette exemption, aucun intérêt ne doit être versé sur le compte (par hypothèse de la plateforme de crowdlending). Les exigences en matière de Loi sur le blanchiment d'argent demeurent quant à elles applicables.

Le deuxième assouplissement prévu lors de la procédure de consultation, à savoir la «sandbox», est également entré en vigueur le 1^{er} août 2017. Ainsi, jusqu'à un montant de CHF 1 mio de dépôts de tiers sur son compte (à un moment donné) - indépendamment du nombre de dépôts -, l'entreprise Fintech n'est pas soumise à la Loi sur les banques (LB), si les conditions suivantes sont remplies: (i) l'entreprise n'investit ni ne rémunère ces dépôts

et (ii) informe les déposants, avant que ceux-ci n'effectuent le dépôt, qu'elle n'est pas surveillée par la FINMA et que le dépôt n'est pas couvert par la garantie des dépôts.

Ces assouplissements seront applicables non seulement pour les plateformes de crowdfunding, mais également pour d'autres sociétés actives dans le domaine de la Fintech.

S'agissant du troisième assouplissement, à savoir la «licence light», lequel consiste à la création d'une nouvelle catégorie d'autorisation pour les entreprises qui acceptent des dépôts du public jusqu'à concurrence de CHF 100 mio sans toutefois les investir, ni les rémunérer, il concerne une modification de la loi (pas uniquement de l'OB) et fera l'objet d'un débat notamment au Conseil national cet automne.

La modification de la réglementation bancaire ne prévoit pas d'allègement au niveau de l'obligation d'établir un prospectus en vertu des art. 652a et 1156 du Code des obligations en cas de mise en souscription publique. Ainsi, il reste à espérer que le projet de Loi sur les ser-



Avocat aux barreaux de Genève et New York, titulaire d'un LL.M. en réglementation des marchés financiers de Georgetown University, Alexandre de Boccard est spécialiste et responsable de l'activité de droit bancaire et financier au sein de l'Etude Ochsner & Associés.

Alexandre de Boccard conseille des banques, négociants, gestionnaires LPCC, gestionnaires de fortune et d'autres intermédiaires financiers, tant dans le domaine réglementaire que contractuel, ainsi que des sociétés actives dans la Fintech. L'Etude Ochsner & Associés est notamment partenaire de la Swiss Crowdfunding Association.

www.ochsnerassociés.ch

vices financiers, actuellement en discussion en particulier s'agissant des aspects liés aux nouvelles technologies, prévoira une exemption avec un seuil au minimum similaire à celui de l'OB (à savoir CHF 1 mio), au lieu du seuil actuel de CHF 100'000.-, voire supérieur comme le propose certains parlementaires.

II. Loi sur le crédit à la consommation (LCC)

Dans le cadre de la procédure de consultation susmentionnée, certaines prises de position ont soulevé l'opportunité de soumettre les plateformes de crowdfunding à la Loi sur le crédit à la consommation (LCC) tout en demandant également que soit supprimée

l'obligation de la forme écrite pour les contrats de crédit à la consommation. Le 20 juin 2017, suite à ces prises de position, la Commission de l'économie et des redevances du Conseil national (CER-N) a décidé de traiter de la question de l'assujettissement des plateformes de crowdfunding à la LCC lors de ses séances des 14 et 15 août 2017, et de consulter auparavant les milieux intéressés. C'est ainsi que le 17 juillet 2017, un projet de révision de la LCC dans ce sens a été mis en consultation avec un court délai de réponse (au 2 août 2017). Le 16 août 2017, la CER-N a publié avoir approuvé les modifications proposées, qui seront examinées par le Conseil national à la session d'automne 2017.

Si une telle révision de la LCC devait aboutir en l'état, cela aurait pour conséquence de soumettre les plateformes de crowdfunding non seulement à autorisation cantonale - en qualité de courtier en crédit -, mais également aux autres exigences de la LCC, ce qui nécessiterait une mise en conformité de leurs processus et documentation avec la LCC.

III. Real estate crowdfunding

Toutes catégories de crowdfunding confondues (immobilier et non immobilier), CHF 128 mio ont été levés en Suisse en 2016, contre CHF 28 mio en 2015³. Le crowdfunding a connu une augmentation de 453% et le crowdlending de 597% par rapport à 2015. Le real estate crowdfunding a largement contribué à l'essor du crowdfunding. En Suisse, le real estate crowdfunding prend en principe la forme du crowdfunding (investissement à plusieurs directement dans le bien immobilier, en copropriété) ou du crowdlending (sous forme de prêt). A titre d'exemple, le real estate crowdfunding constitue 25.3% des parts de marché global de crowdfunding en Suisse⁴.

Les années 2016 et 2017 sont ainsi marquées par un essor substantiel du real estate crowdfunding, comme cela était attendu par les spécialistes en 2015 déjà.

Compte tenu notamment de l'essor du real estate crowdfunding et de l'intérêt suscité par

cette catégorie tant auprès des investisseurs «retail» qu'institutionnels, les associations The Swiss Fintech Convention (www.tsfc.ch) et la Swiss Crowdfunding Association (www.swisscrowdfundingassociation.ch) organisent un événement le 7 décembre 2017 sur ce thème. Il sera intéressant d'observer de quelle manière les institutionnels et régies immobilières s'adapteront à ces nouveaux modèles et pour certains comment ils les ajouteront à leur offre.

Notes:

¹Commentaires du Département fédéral des finances (DFF) du 5 juillet 2017 sur la modification de l'ordonnance sur les banques (Fintech), p. 12.

²Commentaires du Département fédéral des finances (DFF) du 5 juillet 2017 sur la modification de l'ordonnance sur les banques (Fintech), p. 22.

³Selon un rapport de la Hochschule Luzern «Crowdfunding Monitoring Schweiz 2017».

⁴Selon un rapport de la Hochschule Luzern «Crowdfunding Monitoring Schweiz 2017».

LIBRES PROPOS

par Pasquale Zarra, Directeur, PensExpert SA, Lausanne

Investir dans son bien immobilier pour sa retraite, une stratégie gagnante !

Les restrictions légales imposées au système de retraite suisse nécessitent une bonne dose de créativité afin de trouver des stratégies efficaces pour protéger et nourrir son patrimoine. D'autant plus lorsque les marchés financiers font grise mine. Pour les propriétaires de biens immobiliers, il existe une toute nouvelle solution, à la fois rémunératrice, peu risquée et, cerise sur le gâteau, non corrélée aux perturbations des marchés ! Le principe est simple : il s'agit de placer jusqu'à 50% de son dépôt de prévoyance dans un fonds hypothécaire, tel que le fonds «IST2 Hypothèques résidentielles». Via ce fonds, les assurés pourront ainsi financer jusqu'à 65% de la valeur marchande de leur résidence principale ou respectivement entre 40 à 50% de leur résidence secondaire ou d'un immeuble de rendement. Les avantages sont évidents : non seulement les intérêts créditeurs rémunèrent le capital de retraite de l'assuré, mais les intérêts débiteurs sont fiscalement déductibles. Ajoutons que les dividendes attribués sont exonérés d'impôts dans le dépôt et qu'il s'agit d'un placement stable.

Afin d'éviter tout risque de défaillance dans ce groupe de placement, lors de l'attribution des prêts hypothécaires, l'assuré intéressé par une telle stratégie sera soumis à un examen de ses capacités financières (calcul de portabilité), comme cela se fait pour une banque.

Plus que jamais, il est temps de profiter des petites fenêtres de liberté que laisse le système suisse de prévoyance. Elles montrent que dans un contexte tendu, une plus grande flexibilité est nécessaire. Dommage que le législateur n'en tienne pas suffisamment compte dans ses projets de réforme...



Il existe un placement bien plus sûr que l'or.
L'or suisse sécurisé.



Or bancaire pur à 99,99%

Swiss made

Roger Pfund Design

www.swissbullioncorp.com



swiss bullion corp
tradition + innovation

CHRONIQUE FINANCIÈRE

Des performances positives inattendues... atténuées par des bémols

■ François MEYLAN, Conseiller financier et Directeur, Meylan Finance Sàrl, Lausanne



François Meylan, Conseiller financier et Directeur, Meylan Finance Sàrl, Lausanne.

Des performances positives inattendues...

En premier lieu, la vigueur des principaux marchés boursiers occidentaux au cours de ce premier semestre 2017 a surpris le plus grand nombre.

Nous sommes d'avis que la performance globale pour l'exercice en cours a été faite avec succès au terme du 31 juillet. Force est de reconnaître que nous avons été portés par des excès tels que celui des liquidités, celui d'une euphorie difficilement compréhensible au vu des événements géopolitiques majeurs, mais surtout par un surinvestissement dans les actions de nombre d'opérateurs qui étaient restés «trop» prudents au cours de la première partie de l'année et qui ont manqué l'essentiel de la hausse boursière. On appelle cela de l'habillage de portefeuille. Il se produit généralement en fin d'année pour la présentation des performances aux clients, généralement en janvier. Heureusement, nous ne procédons pas de la sorte.

Concrètement, nous n'attendons plus de hausse d'ici la fin 2017 que nous continuons à appréhender comme positive. Il s'agit ainsi de protéger les gains obtenus et même d'augmenter le cash. Pour celles et ceux qui sont passés à côté de l'ascension fulgurante des cours, ils peuvent se consoler. Les marchés qui ne sont soutenus principalement que par de l'argent qui ne rapporte plus voire même qui coûte quand il s'agit du franc suisse risquent d'être plus chaotiques cet automne et offriront des occasions d'achats et ainsi de compenser l'éventuel manque à gagner du premier semestre.

Dans une telle configuration, il y a lieu de prendre ses bénéfices et d'avoir des ressources pour exploiter les prochaines opportunités. Rappelons-nous, tout de même, quelques principes. Ne pas se précipiter sur la première baisse. Elle sera suivie par d'autres. C'est comme pour un séisme. D'autres secousses suivent. Préférer l'optimisation du niveau de sécurité à la course aux rendements. «Cette fois, c'est différent.» Ce sont les mots les plus coûteux de l'histoire de l'investissement, dixit Warren Buffett.

L'euro revient en force...

C'est probablement la principale surprise économique de l'année. Pour la Banque Cantonale Vaudoise (BCV): «Le renforcement de la monnaie unique semble cohérent avec la solidité de la reprise du Vieux Continent où la croissance est supérieure au potentiel à long terme depuis près de trois ans.»

Nous ajoutons le bémol suivant. De quelle reprise parle-t-on? D'autre part, on se rappelle encore comment les marchés financiers ont sérieusement toussé ce jeudi 29 juin 2017 quand le Directoire de la Banque centrale européenne (BCE), j'étais personnellement avec une délégation à leur siège de Frankfurt le jour en question, a fait part d'une reprise anémique et d'objectifs en termes d'inflation et de vigueur économique non atteints. Aussi, ne nous allégeons pas déjà du dollar US qui demeure encore la meilleure assurance pour un portefeuille de valeurs mobilières.

Le diable se cache dans les détails...

Les matières premières - particulièrement, le pétrole - font non

seulement du sur place mais elles sont faibles à baissières. Or, une reprise économique solide se traduit par la vigueur de cette classe d'actifs. La répartition des richesses continue d'être honteusement mal répartie et nombre de multinationales passent plus de temps à faire le l'optimisation fiscale comme financière au lieu de créer des emplois et une réelle valeur ajoutée. On assiste à un inquiétant désarmement moral de notre société.

À contrario, les dépenses en budgets militaires ont pris l'ascenseur. Et au quatrième rang des acheteurs on trouve à présent l'Arabie Saoudite qui devance ainsi la France et suit les Etats-Unis, la Chine et la Russie. N'est-ce pas le monde à l'envers? Qui nous pousse à entendre les bruits des bottes et pourquoi? Question emplois, on se moque de nous. Non seulement le nombre de travailleurs précaires qui cumulent des petits boulots, à l'instar de l'Allemagne avec ses plus de trois millions de travailleurs pauvres, augmentent dans toute l'Europe mais on met en exergue de nouvelles professions qui n'en sont pas pour compenser le nombre des métiers qui disparaissent. Est-ce que youtubeur est un métier? Combien en vivront? C'est comme dire que vu l'inflation galopante et indécise observée dans le monde du football nos enfants pourront tous devenir footballeurs professionnels. Et question innovation, que penser d'Apple et de son dernier iPhone 7 sur lequel on ne peut non seulement plus utiliser les écouteurs des modèles antérieurs mais on ne peut plus le recharger et écouter de la musique en même temps. C'est un retour à plusieurs décennies en arrière. Dans tous les cas, c'est une extorsion et une insulte à l'in-

telligence. Et Facebook? Sa seule source de revenu c'est la publicité. Combien ont véritablement acquis de nouveaux clients ou de nouvelles affaires par ce canal? Quand le plus grand nombre l'aura réalisé il y aura de quoi s'inquiéter pour la solidité du modèle économique du «collectionneur d'amis». Quant à Uber qui fait aussi partie de cette nouvelle économie du partage qui fait grimper la bourse américaine de record en record? La société californienne ne dégage toujours pas un dollar de bénéfice net. Les exemples concrets nous invitent à regarder dans les détails et à voir les choses telles qu'elles sont, sont légion. Encore faut-il s'extirper des fantasmes de quelques analystes, économistes et politiques. Rappelons-le, consommateurs lambda que nous sommes, on voit et on connaît plus sur la vraie vie que l'analyste dans son bureau et derrière ses écrans.

Un changement de paradigme souhaitable...

Vu ce qui précède, il est grand temps de donner du sens à nos placements comme à nos actions. De chercher la valorisation autre part que dans le numéraire et l'apparence. De construire de nouveaux repères et de moins dépendre d'un système créé par l'homme pour l'homme que plus personne ne semble pouvoir maîtriser, en cas de cataclysme. Si d'aucuns préfèrent jouer la montre, nous-mêmes soyons acteurs. Prenons position. Dessinons dès aujourd'hui le monde que nous souhaitons pour nos enfants et pour les générations futures.

Meylan Finance
Rue du Simplon 37
CH-1006 Lausanne

DEUX JOURNÉES INTENSES POUR LES PROFESSIONNELS RH

Le **Salon RH Suisse**, spécialement conçu pour les professionnels en RH, se déroulera à Palexpo Genève les 4 et 5 octobre prochains pour sa 11^e édition. Cette manifestation, unique dans la région, est devenue un événement incontournable pour les spécialistes RH des secteurs publics et privés de Romandie et de France voisine.

Pendant deux journées, et à un rythme soutenu, plus de 160 exposants y présenteront leurs produits, leurs prestations et leurs diverses innovations portant sur la gestion des ressources humaines. Le recrutement, la formation et la gestion de la présence du personnel, de même que le conseil en matière d'assurances, ou encore les activités de coaching y constitueront les principaux points.

Pour cette 11^e édition, trois thèmes d'actualité seront mis en relief: la Suisse et les défis de l'internationalisation des RH, la transformation digitale de ce secteur et la gestion de la santé en entreprise.

Le billet d'entrée garantit aux 2'800 visiteurs attendus l'accès à quelque 140 interventions réparties entre 3 forums et 2 ateliers d'exposants. Il donne également la possibilité au visiteur professionnel de dialoguer sur le MeetingPoint, lieu d'échanges et de dialogue, et également espace privilégié pour les start-ups.

Nouveautés 2017

Un nouveau format – The International Morning

À l'époque de la mondialisation, la Suisse n'est plus une île isolée qui puisse se priver des tendances et des influences internationales. La digitalisation, la robotisation, le Big Data, le cloud, sont autant de mots-clés qui décrivent une transformation fondamentale du monde du travail et du monde RH.

«L'International Morning» mettra en avant des aspects divers de la mondialisation avec trois conférences (en Anglais) et une table ronde:

- Recrutement 4.0, table ronde organisée par Swisstaffing;
- Les différences de leadership entre l'Europe et l'Asie, mise en scène par managerama.tv;
- L'avenir du travail, présenté par Deloitte;
- La thématique du recrutement des employés étrangers, présenté par l'IHRC, International Human Resource Community.

Espace start-ups

C'est avec un succès grandissant que le format de l'Espace Start-ups attire cette année encore plus de jeunes entreprises ayant moins de trois ans d'existence: 14 start-ups présenteront à tour de rôle leurs produits et nouveautés en 30 minutes lors de conférences. Mais ce n'est pas tout. L'Espace start-ups, c'est aussi la possibilité de connaître ces entreprises et leurs produits plus en détail. Pour cela il est possible de se rendre à leurs stands et d'y entamer une conversation face-à-face.

Conférences et ateliers

L'offre du salon RH est enrichie par un vaste programme de conférences. Les forums offrent la possibilité d'assister à des présentations, tables rondes et études de cas pratiques. Les ateliers des exposants sont encadrés par des professionnels du coaching et invitent les visiteurs à y participer. Plus de 40 conférences démontreront la richesse et la diversité des sujets RH.

Conférence clés

Lors de quatre conférences clés, des experts traiteront des plus récentes stratégies en gestion du personnel. Managerama.tv proposera un sujet sur la transformation digitale, Promotion Santé Suisse discutera de l'importance de la gestion de la santé en entreprise, la Fédération des Entreprises Romandes (FER) mettra en avant le droit du travail. La conférence clé du HR Today Premium Network en collaboration avec boerding exposition se consacrera aux formations RH 4.0.

MeetingPoint

Le MeetingPoint est un lieu d'échange d'expériences, de rencontres et de mise en réseau entre professionnels dans une ambiance informelle afin d'échanger sur des expériences RH. Ce sont des discussions concrètes à partir de témoignages de professionnels, animées par Annika Månsson, consultante internationale, experte en RH.

Gestion de la santé en entreprise (GSE)

De plus en plus d'entreprises sont conscientes de devoir contribuer à la santé et au bien-être de leurs employés – physiquement et psychologiquement. Mais où faut-il commencer? Quelles sont les mesures et les stratégies appropriées et comment peuvent-elles être intégrées dans la culture d'entreprise?

Le Salon RH Suisse, en partenariat avec Promotion Santé Suisse, place cette thématique au cœur de la manifestation. Lors du salon vous aurez la possibilité d'élargir vos connaissances à travers une dizaine de conférences et ateliers qui couvrent le sujet.

Les informations pratiques

Le salon ouvrira ses portes les 4 et 5 octobre de 9h00 à 17h30 dans la halle 2 de Palexpo Genève. Sont compris dans le prix d'entrée les conférences ainsi que les ateliers et l'espace start-ups. Le salon est exclusivement réservé aux professionnels des RH.

Une nouvelle fois, Point de Mire sera partenaire média de ce salon et sa rédaction se réjouit d'ores et déjà de recevoir sur son stand ses partenaires et ses fidèles lecteurs. (DSM)

Contact:

Achim Frerker
a.frerker@boerding.com
Tél.: +41 22 734 17 60
Fax: +41 22 733 02 60
www.salon-rh.ch



Salon RH
Suisse

NOTE D'HUMEUR

par Maurice Baudet

«Les Suisses de l'étranger sont une richesse»

Cette jolie formule est d'Alain Berset, dans une allocution tenue récemment devant le congrès de la Cinquième Suisse à Bâle. Notre Conseiller fédéral a également formulé à cette occasion le souhait que soit trouvée une «solution adéquate» aux problèmes bancaires de nos compatriotes parsemés aux quatre coins du globe. Sous cette aimable litote se dissimule le refus de notre gouvernement de se mêler du conflit qui empoisonne depuis près de dix ans les relations entre les banques helvétiques et nos expatriés. Ces derniers se voient en effet refuser l'ouverture de comptes, supprimer leurs cartes de crédit, bloquer des transactions voire geler leurs avoirs, au nom des nouvelles règles qui régissent les relations dites «cross border».

Le problème est loin d'être anodin: rappelons au passage que la Cinquième Suisse, c'est un Helvète sur huit. Nombre d'entre eux travaillent pour des sociétés suisses, ou ont conservé des intérêts dans notre pays. Ils sont donc un moteur de notre propre économie.

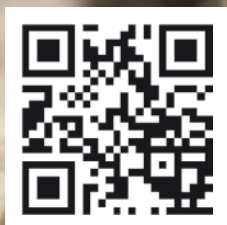
L'Organisation des Suisses de l'Etranger (OSE) a tout tenté, approchant les banques directement, puis l'Ombudsman et l'ASB et enfin les départements fédéraux concernés. Peine perdue: le conflit se traite aujourd'hui dans l'arène politique. Une première motion déposée par Roland R. Büchel, membre du conseil de l'OSE, a échoué à trois voix près devant le Conseil National en mai dernier. Filippo Lombardi vient de remettre un nouveau texte signé par 35 conseillers devant les Etats.

Cette nouvelle action amènera peut-être les banques à renoncer à leur absurde politique discriminatoire qui, relève Remo Gysin, président de l'OSE, «discrédite la place financière et nuit à la Suisse». Il relève avec pertinence la responsabilité particulière des banques d'importance systémique, qui jouissent d'une garantie implicite de la Confédération, ainsi que de PostFinance et des banques cantonales, en mains publiques.

Nos instituts bancaires ne pourraient-ils pas sortir de la léthargie intellectuelle que trahit leur position du refus? Ce serait souhaitable avant qu'ils ne reçoivent une claque magistrale de la part du Parlement.

LE COUP GAGNANT DANS VOTRE STRATÉGIE RH

www.salon-rh.ch



Salon RH Suisse

4 & 5 octobre 2017 | Palexpo Genève
11^{ème} Salon Solutions Ressources Humaines

PARTENAIRES



PARTENAIRES MÉDIAS PRINCIPAUX



SPONSORS OR

