

«UBS tient à se focaliser sur les PME genevoises»

Par [Philippe Rodrik](#). Mis à jour le 23.02.2014 [4 Commentaires](#)

La banque a mis en place une structure importante afin de s'occuper d'une clientèle capitale pour l'économie genevoise.



Guillaume Jacquemoud, nouveau responsable de la clientèle PME genevoises chez UBS: «Depuis l'an dernier, nous proposons un service permettant aux PME d'encaisser sans délai les factures de leurs débiteurs (affacturage). Une prestation qui évite des difficultés de trésorerie.»

Image: Laurent Guiraud

Partager & Commenter

Chez UBS, au siège des Acacias, un cadre crucial pour l'économie du canton vient d'entrer en fonction: Guillaume Jacquemoud, le nouveau responsable de la clientèle PME (petites et moyennes entreprises) genevoises, sociétés employant jusqu'à 250 collaborateurs et assurant un peu plus de 80% des postes de travail dans le canton. Disposant d'une équipe de trente spécialistes, le Genevois manifeste déjà de réelles ambitions, mais sans éluder de sévères

réalités: «Le contexte de régulation actuel pèse sur nos marges et les coûts du capital augmentent.» Entretien.

Face à la clientèle PME de la région genevoise, comment comptez-vous vous distinguer de vos concurrents, voire les surpasser?

Nous prévoyons d'accorder plus de temps à chacun de nos clients, d'autant plus qu'ils nous le demandent. Les membres de notre équipe disposent en outre de vingt ans d'expérience, en moyenne, dans le conseil aux entreprises. Et ces seniors assument avec autant de soin leurs responsabilités vis-à-vis des PME que la préparation de leur propre relève. Cette fidélité de nos collaborateurs constitue un réel atout concurrentiel. Nous développons en plus nos capacités d'innovation en tenant compte des réalités du tissu économique local. Depuis l'an dernier, par exemple, nous proposons un service permettant aux PME d'encaisser sans délai les factures de leurs débiteurs (affacturage). Cette prestation évite des difficultés de trésorerie parfois périlleuses, en particulier pour les PME naissantes.

Dans la région genevoise, comme dans beaucoup d'autres, nombre de petits entrepreneurs se plaignent de la difficulté d'accès au crédit. Prévoyez-vous de faciliter l'accès à l'emprunt ces cinq prochaines années ou au contraire de le limiter du fait de risques accrus?

Le contexte de régulation actuel pèse sur nos marges et les coûts du capital augmentent. Aucune restriction n'est prévue pour autant dans l'octroi de crédits aux PME actives dans la région genevoise, contrairement à ce qu'on a pu observer dans d'autres pays européens. En plus, à Genève, le volume de crédits s'avère moindre, proportionnellement, que dans d'autres régions suisses. Au bout du Léman, beaucoup de clients créent en effet des PME relevant du secteur tertiaire. Ils ont dès lors moins de besoins en crédits pour financer des outils de production ou leur fonds de roulement. Les clients gardent d'ailleurs eux-mêmes des comportements raisonnables. Ils savent qu'UBS, comme toutes les banques commerciales, n'offre pas de services de capital-risque. Ceux-ci restent l'affaire d'organismes souvent subventionnés, à l'instar des fondations Fondotec et FAE (Financer autrement votre entreprise), avec lesquelles, d'ailleurs, nous collaborons.

Constatez-vous un goût d'entreprendre trop faible ou au contraire excessif dans certains secteurs d'activité à Genève?

Le goût d'entreprendre s'avère en fait patent dans tous les domaines. Nous constatons notamment une recrudescence de personnes cherchant à créer des sociétés de conseil financier. Une importante phase de consolidation est en effet en cours sur la place financière genevoise. Depuis mon entrée en fonction, j'ai cependant aussi eu connaissance de projets de boulangeries franchisées et d'entreprises de conciergerie haut de gamme. Et il n'y a pas que des entreprises à créer. Il y en a aussi à reprendre. Car tout ne se règle pas par succession au sein des familles. Ces cas de figure doivent être préparés avec suffisamment d'anticipation, environ cinq ans avant les échéances pour permettre une transition en douceur.

Quels seraient pour vous les avantages et les désavantages plausibles du développement institutionnel du projet du Grand Genève?

Le Grand Genève est encore une entité en construction. Mais nous y prêtons une grande attention. Le directeur d'UBS Genève, Jean-François Beausoleil, siège d'ailleurs dans le conseil d'administration de la Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie.

La clientèle PME n'est de loin pas aussi profitable que la gestion de fortune au service des UHNWI («ultra high net wealth individuals», fortunes en liquide supérieures à 30 ou 50 millions de francs). Quels sont dès lors les intérêts commerciaux de la clientèle PME genevoise?

Certaines divisions peuvent avoir une rentabilité plus importante, mais c'est le fait de pouvoir offrir une solution à toutes les demandes d'un client qui constitue l'un des avantages déterminant pour une banque universelle telle qu'UBS. Notre établissement tient absolument à continuer à se focaliser sur les PME et à développer ce secteur dans les prochaines années. Tout cela même si le cœur de métier d'UBS reste, il est vrai, la gestion de fortune. (TDG)

Créé: 23.02.2014, 21h44