

Le profil hybride d'une banque orientée activités commerciales

CIM BANQUE

L'établissement fait évoluer son modèle vers une formule retail private banking depuis 2005.

ANNE RÉTHORET

CIM Banque semble en plein développement. Enregistrée en tant que banque privée à Genève depuis 1990, l'ancienne Compagnie d'Investissement Mobilier (C.I.M.), va inaugurer un deuxième immeuble administratif aux Eaux-Vives cet hiver. La banque détient par ailleurs une filiale à Lugano depuis l'an 2000. Au total, le nombre de collaborateurs s'élève à un peu moins d'une centaine.

L'effectif a doublé en quatre ans, à l'image du chiffre d'affaires. L'ouverture de nouveaux comptes se trouve en hausse annuelle de 40% depuis 2009. Cet établissement discret, situé dans une petite rue près du parc de la Grange vise depuis trois ans l'intégration complète de la technologie au sein de son business model. Le concept CIM online est l'un des premiers en son genre.

L'établissement propose ses services financiers en mettant à disposition un système e-banking, développé par Sungard, qui permet d'ouvrir un compte par correspondance grâce à une webcam. «Nous entrons en contact avec nos clients pendant plusieurs séances afin



THIERRY MOSSE. Directeur exécutif de CIM Banque prévoit un redéploiement de la clientèle en Suisse.

d'établir un rapport et de couvrir nos exigences en due diligence», précise Thierry Mosse, directeur exécutif.

Le client peut gérer son compte et son portefeuille depuis son téléphone portable et accéder à une plateforme externe de trading en temps réel (Interactive Brokers). «Nous avons également entamé un accord de collaboration avec le réseau de la banque luxembourgeoise KBL, afin de lancer une plateforme de 12.000 fonds d'investissement en ligne, pour les clients souhaitant encore plus d'indépendance», ajoute-t-il.

Membre de la Bourse Suisse, l'établissement exerce son activité sous la supervision de l'Association suisse des banquiers privés (ASB) et de la Finma. L'an dernier, la banque a par ailleurs été récompensée pour la précision de ses opérations par Deutsche Bank, son partenaire SWIFT.

Elle est aujourd'hui active auprès d'une clientèle entrepreneuriale, principalement étrangère, dans plusieurs domaines. Notamment,

la gestion de patrimoine, l'émission de cartes, les transferts internationaux. Toute la gestion back-office se fait sur place et une petite équipe de traders et de gérants de fortune ont été maintenus. La banque estime que son avantage stratégique réside pleinement sur le fait de n'avoir jamais recouru à des produits structurés ou à des investissements auprès de hedge funds. Elle se positionne uniquement sur les obligations et les actions. «Le marché suisse de la banque privée continue d'évoluer. La clientèle est plus sélective vis-à-vis des services. Il devient courant qu'un investisseur ait divers comptes auprès d'établissements dont l'activité est segmentée», continue Thierry Mosse.

Selon Francesco Signorio, président du conseil d'administration, la gestion des comptes d'une personne physique ressemble de plus en plus à celle d'une trésorerie d'entreprise. Il a donc axé son modèle sur la rapidité d'exécution et de transfert, et sur une garantie de sécurité. Cette progression stratégique orientée sur les services en ligne s'est développée très rapidement depuis 2008, la banque a enregistré une hausse de 32% et traité trois fois plus d'opérations en une année. Aujourd'hui, elle mise sur l'augmentation du nombre de nouveaux comptes. Un montant minimal pour garantir la qualité du client lors de l'ouverture a toutefois été fixé à 5000 francs. «Nous traitons avec toutes sortes de profils. Nos collaborateurs par-

lent anglais, chinois, russe, bulgare et bien d'autres langues», a précisé le président dans un entretien tenu en 2009 dans la revue en ligne *Commerce International*.

Aujourd'hui la plus forte croissance qu'enregistre la banque en termes de clientèle vient des petites et moyennes entreprises des pays voisins et d'Europe de l'Est. Le président attire également l'attention sur l'intérêt que présente la Suisse pour les entreprises. «Les dirigeants qui choisissent de s'établir dans le pays bénéficient de multiples avantages parfois méconnus. Sur le plan fiscal, l'absence d'impôt sur la succession est un atout majeur. C'est une garantie essentielle d'accumuler et transmettre les capitaux sans être freiné dans son développement.» CIM Banque mise donc sur une certaine transparence, tant sur les frais qu'elle applique, que sur la nature de ses activités et de ses investissements. «La conjoncture actuelle incite les clients à diversifier les risques, que ce soit en termes d'investissement ou en termes de partenariats. Nous assistons à un redéploiement de la demande auprès des petits et des grands établissements», conclut Thierry Mosse. ■

L'OUVERTURE

DE NOUVEAUX COMPTES

EST EN HAUSSE

ANNUELLE DE 40%

DEPUIS 2009.