"Nos prestations d'intermédiaire financier répondent aux attentes des coopératives"

Autor(en): **Emmenegger, Jean-Louis / Deran, Serguei / Blanchet, Daniel**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat**

Band (Jahr): **90 (2018)**

Heft 3

PDF erstellt am: **25.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-816010

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

«Nos prestations d'intermédiaire financier répondent aux attentes des coopératives»

Le groupe Tradition établi à Lausanne fait aujourd'hui partie des trois plus grandes sociétés d'intermédiation financière dans le monde. Et c'est la plus grande en Europe.

Tradition est un intermédiaire dans le domaine des dépôts à court terme, des prêts à moyen et long terme, des placements privés, des hypothèques et des dérivés sur taux d'intérêts. Ce service correspond aux attentes des coopératives d'habitation, qui évoluent dans un contexte financier toujours plus complexe et réglementé. Interview de Daniel Blanchet, responsable du Département institutionnel de Tradition SA.

Quel est l'historique du groupe Tradition?

La Compagnie financière Tradition, dont fait partie Tradition SA, a été fondée à Lausanne en 1959. Elle s'est régulièrement développée et elle fait aujourd'hui partie des trois plus grandes sociétés dans le monde actives dans le domaine de l'intermédiation, et c'est la plus importante en Europe. Nous avons des bureaux à Küsnacht, mais aussi dans de nombreux autres pays dans le monde. Notre siège social se trouve à Lausanne. J'ai eu l'opportunité de lancer le Département institutionnel chez Tradition SA en 1995.

Vous parlez de domaines d'activités: quels sont-ils au fait?

Nous sommes un intermédiaire financier, ce qui veut dire que nous nous plaçons par exemple entre un demandeur de fonds (qui sera le débiteur) et le prêteur de fonds (qui sera le créancier). Nous ne sommes donc pas une banque, car nous ne prêtons pas en tant que société. L'activité traditionnelle du groupe Tradition est le marché interbancaire dans toutes les principales devises mais depuis plus de vingt ans, la société s'est quelque peu diversifiée. Grâce aux relations que nous avons développées avec nos nombreux partenaires, nous sommes à même de trouver les meilleures conditions sur le marché et de les proposer à notre client-demandeur. Lui seul décide si il veut conclure l'opération ou non.

Les banques sont-elles vos seuls clients pour lesquels Tradition SA est un intermédiaire financier?

Non, effectivement, nous avons élargi nos prestations au secteur non bancaire, donc à des acteurs du marché financier qui ne sont pas des banques, comme par exemples les «institutionnels» (dont font partie les caisses de pensions ou les sociétés d'assurances). Par ailleurs du côté emprunteur, nous travaillons avec des clients de différents horizons qui ont pour la plupart la particularité d'avoir des liens forts avec l'Etat (canton, ville, etc.) Parmi ces clients se trouvent des hôpitaux, des EMS (fondations ou coopératives), des entreprises du secteur public et parapublic, des entreprises d'énergie, etc.

En quoi vos prestations intéressent-elles aussi les coopératives d'habitation?

Jusqu'ici, nous avons travaillé sur mandat pour une vingtaine de coopératives d'habitation en Romandie et en Suisse alémanique. Les premières étaient situées à Lausanne et à Zurich. En général, nous avons plus de succès avec de grandes coopératives: celles-ci sont plus ouvertes à la discussion et à vouloir connaître nos prestations! Elles ont été très satisfaites de notre travail, car Tradition leur a permis de trouver des solutions de financement innovatrices à des conditions très intéressantes.

Pour les coopératives, comment s'articulent votre prestation d'intermédiaire?

Pour nous, les coopératives d'habitation sont des acteurs importants du marché financier et nous les avons intégrées dans notre volonté de diversifier notre clientèle, à la demande des investisseurs. Nous sommes à leur disposition pour définir une stratégie de financement adéquate et pour les accompagner dans leur recherche de financement effective, ceci en ne demandant aucune exclusivité. La coopérative garde la possibilité de demander des offres à ses partenaires habituels. Tradition SA propose des offres concurrentielles en jouant la carte de la transparence tout en étant à disposition pour les formalités administratives (conditions, contrats, etc).

En quoi exactement?

Sur mandat de la coopérative, et sur la base d'un besoin de financement pour un immeuble donné, nous allons contacter nos partenaires (banques, institutionnels, etc.) et recueillir les meilleures offres. Notre parfaite connaissance du secteur financier en Suisse nous permet de contacter les «prêteurs» les plus à même, à un moment donné, de faire des propositions de crédit «agressives». Il est important de mentionner que lorsque Tradition SA contacte une banque ou un institutionnel, nous ne donnons pas le nom de la coopérative, tout est fait pour garantir la discrétion. De même, lorsque nous présentons les offres, la coopérative ne reçoit pas les noms des «prêteurs potentiels»: ceci se fait dans un 2e temps lorsque la coopérative a choisi l'offre qui l'intéresse le plus après en avoir discuté avec nous. La coopérative est totalement libre de son choix. L'opération ne se finalise qu'à ce moment-là, et le contrat se signe directement entre la coopérative et le prêteur.

Vos prestations vont-elles au-delà de ce rôle d'intermédiaire?

Comme je l'ai dit, Tradition SA n'est pas le «prêteur», mais nous cherchons le meilleur financement pour un projet donné. Notre avantage est que nous connaissons parfaitement les conditions concurrentielles du marché, et que nous agissons avec une certaine flexibilité sans conflit d'intérêt.

De g. à d. MM. Serguei Derban, Daniel Blanchet et Marc Blanchet. ©Tradition SA

Nos prestations englobent, en plus de la recherche de prêts pour une nouvelle construction, entre autres: le renouvellement d'un prêt arrivant à échéance avec une date valeur spot ou différée (pour bloquer un taux) pour une date future – jusqu'à deux ans, voir plus), la consolidation du fonds de roulement ou les opérations de couverture (swap), etc.

Dans ce dernier cas, avez-vous un exemple?

Bien sûr: imaginons qu'une commune a validé un projet d'immeuble d'une coopérative d'habitation et a prévu d'octroyer le DDP (droit de superficie) dans environ deux ans (compte tenu de la mise à l'enquête, etc.) La coopérative devra disposer d'un crédit de construction, puis obtenir un prêt. Or, les taux hypothécaires étant actuellement tellement bas que la coopérative a tout intérêt à fixer le taux pour son futur emprunt maintenant déjà: elle évitera ainsi une éventuelle hausse du taux hypothécaire qui pourrait intervenir dans les 2 ans à venir. Dans un tel cas, nous pouvons faire tout le montage financier, y compris le budget complet sur 10 ou 15 ans. Et si cette coopérative a d'autres prêts ou projets en cours pour d'autres immeubles, nous pouvons l'aider à établir une «gestion de la dette» la plus efficiente possible.

Tradition SA fait-elle aussi des analyses de risques et d'opportunités?

Oui, nous pouvons analyser la structure de la dette hypothécaire et apporter des suggestions. Nous pouvons également proposer des solutions ou des options concernant l'utilisation des cédules hypothécaires, ou l'avantage de créer une nouvelle cédule, etc. Il faut bien voir que les règles en vigueur aujourd'hui dans le secteur immobilier (et donc financier) sont devenues très nombreuses et contraignantes, et que de plus en plus, il faut faire appel à des spécialistes, toute erreur pouvant entraîner des coûts supplémentaires. De plus, j'ajouterais que nous connaissons parfaitement toutes les particularités des cantons dans ce domaine.

Qu'en est-il des placements et de la gestion de la trésorerie et des dettes?

Nous pouvons faire des propositions de placement si une coopérative a un excédent de liquidités pour une durée spécifique. Mais souvent, les fonds sont utilisés pour financer d'autres projets ou des rénovations. Une gestion efficiente de la trésorerie et des dettes est primordiale pour les coopératives. Et justement, nous avons développé un outil de gestion dont une version est actuellement à l'essai auprès de l'une des coopératives. Il est très prometteur, car il permet non seulement de faire de la gestion de trésorerie et des dettes existantes, mais aussi de faire des prévisions, par exemple de simuler et calculer les conséquences d'une éventuelle hausse du taux hypothécaire, ce qui intéressera les coopératives qui veulent s'assurer d'une bonne gestion à long terme et éviter toute «mauvaise surprise».

Propos recueillis par Jean-Louis Emmenegger

Trois conseils de Tradition SA aux coopératives d'habitation

Augmenter la durée des prêts: certaines coopératives sont exposées d'une façon trop importante au risque de taux d'intérêt, du fait

1) d'une durée moyenne des emprunts contractés trop faible et
2) d'une importante croissance des projets à venir. Pour ce faire des solutions existent;

Constituer de l'épargne: soit augmenter ou créer «une provision (réserve) pour risque de taux», dans le cas où le taux hypothécaire venait à augmenter;

Eviter le «splitting» d'un crédit en plusieurs durées: disposer d'une seule échéance en premier et second rang pour chaque immeuble. Eviter la concentration de plusieurs prêts hypothécaires auprès du même prêteur.