



dialogue

AUTOMNE 2004

le magazine de la Banque Cantonale de Genève

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

Séminaires "BCGE l'essentiel de la finance"

je connais mon banquier je connais mon banquier

Entreprises genevoises 2004

"Gérer et maîtriser les risques de
l'entreprise à l'aide du Business plan"

je connais mon banquier je connais mon banquier

Communes genevoises 2004

"Planification financière, gestion de la
dette et évolution démographique"

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

je connais mon banquier je connais mon banquier

Sommaire

Automne 2004

Editorial

2

Les banques cantonales...

> Les banques cantonales dans l'économie suisse. Les banques cantonales s'engagent auprès des PME.



BCGE | L'essentiel de la finance™

Entreprises genevoises:

> Gérer et maîtriser les risques de l'entreprise à l'aide du Business plan



Communes genevoises:

> Planification financière, gestion de la dette et évolution démographique



Synchrony Asset Management

> L'un des cinq grands acteurs de la gestion d'actifs d'institutionnels genevois



Association genevoise

> Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB)
L'importance primordiale de la formation continue à Genève



Les Allobroges Gaulois et Romains...

> Gaulois et Romains du Rhône aux Alpes
Aux origines de la Genève internationale



Brèves

> Diverses nouvelles tout au long de votre magazine Dialogue

Couverture: *La rade de Genève vers l'an 60 de notre ère*

Aquarelle de Gérard Deuber Service cantonal d'archéologie, Genève - présentée dans le cadre de l'exposition "Les Allobroges. Gaulois et Romains du Rhône aux Alpes" (voir page 16).

© Photographie: Monique Delley

Editorial

Etre accessible et à l'écoute des préoccupations particulières de ses partenaires

L'accessibilité de la BCGE est au centre de cette édition automnale de *Dialogue*, mais qu'entend-on par là? Il s'agit d'une notion essentielle dans la relation entre la banque et ses partenaires, qui fait référence notamment à la proximité, la connaissance réciproque entre client et conseiller et la qualité de l'accueil.

L'accessibilité de la Banque se décline sous diverses formes et vous en découvrirez un certain nombre dans ce numéro, en commençant par son importance primordiale dans la relation entre la Banque et les PME (page 3).

Accessibilité également dans les séminaires "BCGE L'essentiel de la finance" qui illustrent la manière dont la Banque entend dialoguer et collaborer avec ses partenaires de la région genevoise. Début septembre, 120 chefs d'entreprises étaient réunis au centre de formation de la Banque Cantonale de Genève, à Conches, pour étudier et approfondir un

sujet d'actualité : la gestion et la maîtrise des risques de l'entreprise à l'aide du Business plan (page 6). Le séminaire dédié aux communes genevoises, qui a rassemblé 50 représentants des collectivités publiques du canton, a pour sa part incité les participants à penser et agir différemment sur les thèmes de la planification financière, la gestion de la dette et l'évolution démographique (page 10).

Ces rencontres ont pour objectif d'échanger des idées sur les questions financières les plus importantes. Dans cet esprit "se concentrer sur l'essentiel", la Banque Cantonale de Genève organise d'autres séminaires, par exemple pour les propriétaires de logements ou les professionnels du marché immobilier. La Banque met également à votre disposition des publications, par exemple sur sa philosophie d'investissement ou sur son engagement dans l'économie locale (voir page 5). Ces publications sont à votre disposition dans les 27 agences BCGE.

Accessibilité de la Banque dans le domaine de la formation également avec la grande implication de la BCGE dans divers organismes, dont l'Institut Supérieur de Formation Bancaire (page 14), créé afin de former une relève bancaire de haut niveau à Genève et dont la Banque est membre fondateur.

Accessibilité de la BCGE à l'égard des actionnaires privés enfin, dont le nombre a dépassé les 5'000 cet été, passant de 3'562 en juillet 2002 à 5'101 en juillet 2004, témoignage de la confiance, de l'attachement et de l'intérêt marqué de la communauté genevoise à sa banque cantonale.

Nous vous souhaitons une agréable lecture. <

Blaise Goetschin
Président de la
direction générale


Nicolas de Saussure
Responsable Conduite
et communication

Les banques cantonales dans l'économie suisse

Les banques cantonales s'engagent auprès des PME

Dans les numéros à venir, nous vous proposerons une rubrique exclusivement dédiée aux banques cantonales et à leur rôle dans l'économie suisse. Nous aborderons différents sujets, comme l'histoire de la création des banques cantonales ou le rôle social et économique des banques cantonales. Dans ce numéro, nous nous intéressons à l'engagement des banques cantonales en faveur des entreprises et des PME.

Les banques cantonales forment la composante la plus originale du système bancaire suisse. Elles regroupent des établissements d'origine, de taille, d'activités et de caractère juridique différents. L'hétérogénéité du groupe des banques cantonales apparaît principalement dans la taille des établissements. Ainsi, la Banque Cantonale de Zurich est environ cinquante fois plus grande que les petites banques cantonales, assimilables à des banques locales (voir tableau page 4). Avec un total du bilan supérieur à CHF 300 milliards, le groupe des banques cantonales détient environ 30% du marché bancaire domestique et figure parmi les principaux employeurs de Suisse avec quelque 17'000 collaboratrices et collaborateurs. Pour des raisons historiques, les banques cantonales entretiennent une relation privilégiée avec leur canton, son économie et sa population. <

La  **Banque Cantonale de Genève** s'est structurée de façon à fournir aux entreprises des prestations répondant à leurs besoins précis. L'accompagnement de la PME au travers de ses stades de développement – de la toute petite entreprise à la multinationale; tout au long de sa destinée actionnariale, de l'achat au règlement des successions – est assuré par six départements spécialisés: Entreprises suisses, Entreprises grand public, Secteur de l'immobilier et de la construction, Collectivités publiques, Négocier international et Entreprises françaises. <

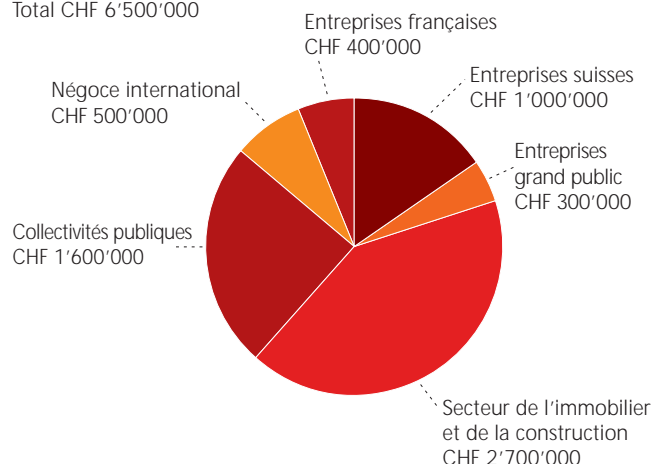
Engagement des banques cantonales envers les PME: des faits

Le rôle premier d'une banque cantonale est le service aux entreprises et à l'économie locales. Sa mission essentielle et légale est de contribuer au développement économique du canton et de sa région.

Ce soutien continu et "toutes catégories" à l'économie se traduit dans les faits: près de 39% de l'ensemble des limites de crédit accordées et utilisées par les entreprises en Suisse proviennent des banques cantonales. Si l'on observe l'évolution des limites de crédit fixées par l'ensemble des banques aux entreprises domestiques au cours des cinq dernières années, on constate un recul de plus de CHF 50 milliards; et, en ce qui concerne l'utilisation, ce recul est encore de CHF 25 milliards environ. Dans le groupe des banques cantonales, les limites ont augmenté d'environ CHF 7 milliards et l'utilisation de crédits de près de CHF 10 milliards sur la même période. Les banques cantonales ont confirmé et maintenu leurs engagements envers les petites et moyennes entreprises (PME) lors des périodes difficiles. <

Les six départements de la BCGE dédiés aux entreprises

Encours au 30.06.04
Total CHF 6'500'000



L'importance primordiale de la proximité dans ce secteur d'activité

Toutes les études en attestent, la proximité et la connaissance du tissu local sont des facteurs déterminants dans la relation entre la Banque et ses clients, mais également dans le développement des affaires, la distribution des produits et la présence sur le marché. C'est certainement un des facteurs de succès qui permet aux banques cantonales, dans leur ensemble, d'occuper une position stratégique sur ce marché à l'échelon national. Cette importance primordiale, accordée à la proximité se traduit notamment par une participation active des collaborateurs dans la vie économique et associative locale (conseils d'administration d'entreprises, engagements associatifs, communaux, diverses fondations) qui leur donne une compréhension fine des enjeux économiques de la région, des procédures de décisions extrêmement courtes, du fait de la présence sur place de tous les organes de décision, et le réseau le plus dense de Suisse, avec plus de 800 agences. <

Les demandes des petites entreprises sont nombreuses et diffèrent considérablement l'une de l'autre, notamment dans le domaine des risques encourus. L'accession au crédit reste, bien sûr, le besoin premier de ces PME de petite taille. Mais elles recherchent bien souvent des conseils en matière financière, de gestion, de planification budgétaire ou de protection contre les risques (de taux, change, etc.). Par le biais de services de conseils, comme le **BCGE|Club CFO™** (voir page 11), les petites entreprises, clientes de la Banque, peuvent accéder à des conseils et services à haute valeur ajoutée qui, jusqu'à présent, étaient réservés aux sociétés de taille plus importante. <

Partant du constat que les petites entreprises (moins de 10 personnes) ont besoin de financements, mais également qu'elles peuvent bénéficier pleinement de services plus complexes, d'ordinaire réservés aux sociétés de plus grande taille, la **Banque Cantonale de Genève** a créé, au début de l'année 2004, une entité qui leur est entièrement dédiée: le département Entreprises Grand Public. <

Dans le cadre de sa mission de service aux entreprises, la **Banque Cantonale de Genève** définit la proximité comme une valeur fondamentale de la Banque: être à l'écoute des préoccupations spécifiques et au fait des réalités locales. Elle figure, aux côtés de la qualité de l'accueil, du soutien aux entreprises, de la connaissance réciproque entre client et conseiller et de la qualité des services, parmi les critères plébiscités par les entrepreneurs en ce qui concerne la Banque Cantonale de Genève. <

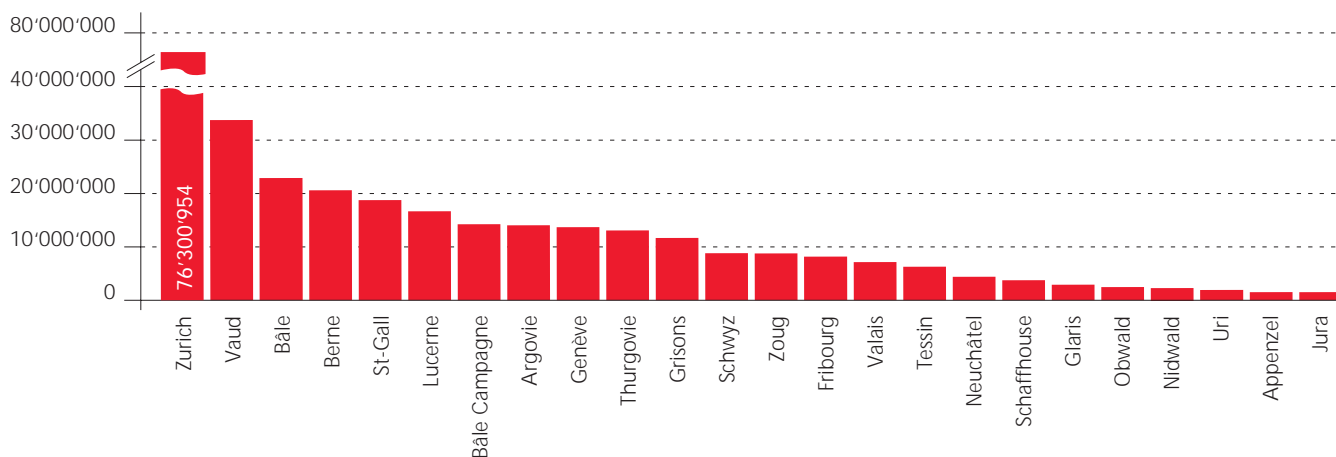
Les banques cantonales partenaires des petites entreprises

En Suisse, 83% des entreprises emploient moins de 10 personnes. Il s'agit d'entreprises en nom propre, de petites SA ou de SARL. Ces entités génèrent en règle générale des chiffres d'affaires inférieurs à CHF 2 millions.

Le soutien à la création d'entreprises: l'exemple de la Banque Cantonale de Genève

Militante discrète, mais efficace, des principales organisations de soutien aux PME, la Banque Cantonale de Genève donne des appuis décisifs dans le secteur du "capital risque". Par exemple, elle assure l'intégralité de la gestion administrative de la Fondation Start-PME, fondation genevoise de droit public visant la création et le maintien de l'emploi par le biais d'aides financières, de garanties de crédit et de prises de participation. Autre intervention au profit des micro-entreprises, la Banque Cantonale de Genève est partenaire et seule actionnaire, aux côtés de l'Etat, de l'Office Genevois de Cautionnement Mutuel (OGCM), qui a pour objectif de permettre à des commerçants, artisans et aux PME d'accéder au crédit commercial afin d'ouvrir, de reprendre ou d'agrandir une entreprise. <

Total du bilan des banques cantonales
Situation au 30.06.2004 en CHF 1'000



Les PME helvétiques: un dynamisme entrepreneurial intact

M. Blaise Goetschin, président de la direction de la Banque Cantonale de Genève

Alors qu'un discours parfois défaitiste entoure la réalité des PME en Suisse, nous constatons au contraire sur le terrain un dynamisme entrepreneurial intact. La catégorie des sociétés petites et moyennes dans des secteurs comme l'engineering, la biotechnologie, les instruments médicaux, l'horlogerie, qui dépensent beaucoup en recherche et développement et qui exportent la grande partie de leur production, est la plus porteuse de croissance et d'emploi.

Le secteur purement domestique doit s'adapter rapidement à un climat de décartellisation et de concurrence plus rude, notamment transfrontalière. Dans ce domaine, en partenariat avec les entrepreneurs, une mesure précise des risques est essentielle à la préservation du capital et des crédits. Nous constatons que nos clients entrepreneurs acceptent plus volontiers cette nouvelle réalité, comme ils ont mieux intégré les méthodes modernes de gestion des risques, qu'il s'agisse de gestion de stock, d'adaptabilité aux changements sur leurs marchés, de maîtrise des incidences des devises et des taux.

La qualité du dialogue et la transparence des échanges d'informations entre banquier et entrepreneur est un critère déterminant pour construire une confiance sur la durée. C'est une des conditions préalables à une ouverture de relation. C'est une priorité axiologique inculquée à tous nos gestionnaires. <



Trophée Sunsail Finance 2004

Après Saint-Martin en 2001 et 2003 et les Iles Vierges en 2002, la Guadeloupe, les Saintes, Dominique et Marie-Galante seront le théâtre du 4^e Trophée Sunsail Finance, qui aura lieu du 28 novembre au 6 décembre 2004.

A bord d'un bateau amiral, un comité de course lémanique expérimenté donnera les départs et les arrivées de chaque manche disputée d'une île à l'autre.

La flotte est composée de 6 Dufour 38, 2 Sun Odissey 40 et 2 Gibsea 43.

Une équipe de 6 collaborateurs de la Banque Cantonale de Genève participera cette année à la course et défendra les couleurs de la Banque.

Bon vent à tous. <

Banque Cantonale de Genève



"BCGE: appuyer avec efficacité les entreprises locales"

Comment la Banque Cantonale de Genève réussit-elle à mettre en pratique sa mission fondamentale de service aux entreprises et à l'économie locale et régionale? Article de M. Blaise Goetschin, président de la direction générale, paru dans l'Agefi Magazine de septembre 2004.

Vous pouvez commander cet article à l'adresse suivante: mcg@bcge.ch



1. Robert Tordjeman, responsable agence des Eaux-Vives; 2. François Julia, responsable relations institutionnelles; 3. Claude-Alain Zenger, responsable du secteur Carouge; 4. Ali Tammami, compliance officer; 5. Daniel Burkhardt, responsable administration des prestations et compliance; 6. David Carletti, legal & compliance officer, Anker Bank.



Lancement du guide Hachette "Un grand week-end à Genève"

Ce guide au format très pratique, édité par Hachette Tourisme en partenariat avec la Ville de Genève, met en valeur les richesses de Genève, décrite comme une destination idéale pour un week-end de détente et de découverte.

Informations insolites, adresses originales, modes de vie, lieux branchés, rendez-vous culturels: au moment où les courts séjours sont plébiscités par le public, ce guide propose un concentré du meilleur pour un week-end placé sous le signe du plaisir. Le guide entraîne ses lecteurs autant vers le patrimoine et les monuments importants que dans des lieux moins connus, voire secrets, où bat le cœur véritable de la ville.

Le guide est disponible dans les librairies et grands magasins.

"Un grand week-end à Genève"
Hachette Tourisme <

Entreprises genevoises: Gérer et maîtriser les risques de l'entreprise à l'aide du Business plan

Comme l'an passé à la même époque, la BCGE a organisé, début septembre, à son centre de formation de Conches, un séminaire destiné aux chefs d'entreprises de la région, mais également, et pour la première fois, une rencontre à l'intention des représentants des communes genevoises. Ces rencontres se veulent une illustration de la façon dont la Banque entend travailler et collaborer avec ses partenaires de la région genevoise. Sous l'appellation "BCGE L'essentiel de la finance", ces séminaires ont un objectif concret et pratique, celui de fournir des informations utiles dans la gestion des finances des communes et des entreprises, mais également de donner la parole aux partenaires de la Banque Cantonale de Genève, afin qu'elle puisse entendre leurs opinions et suggestions. La vocation première de ces séminaires est de permettre aux participants de réellement mettre en pratique les concepts et idées qui leur sont présentés. Dans cette perspective, la BCGE a fait appel à des conférenciers ayant une parfaite maîtrise du sujet et une expérience de terrain. Elle a également édité des classeurs contenant le résumé des interventions des orateurs et une check-list de 50 questions, qui constitue une marche à suivre aisément applicable par les participants dans leur entreprise ou leur commune.

Le Business plan est le miroir de la qualité des dirigeants de l'entreprise

De nos jours, les dirigeants d'entreprises se trouvent face à une double exigence: être concrets et connaître le terrain d'une part; être conceptuels et créer des stratégies de l'autre. Le plan stratégique, ou plan financier, ou encore Business plan est un must indispensable, c'est le miroir de la qualité des dirigeants de l'entreprise. Le Business plan est multifonctionnel, il couvre le management, le contrôle, les risques et la formation, c'est en ces termes que Claude Bagnoud, responsable de la division Entreprises de la BCGE, a fait la synthèse des conférences de la matinée consacrées au Business plan. <



Qu'est-ce qu'un Business plan?

Dans le cadre de la création d'entreprise ou d'une phase d'expansion, le Business plan (environ 30 pages) permet à un lecteur de mesurer l'étendue et la pertinence du projet, de percevoir les objectifs et les moyens mis en œuvre pour les atteindre. De façon générale, il regroupe l'ensemble des informations participant à la construction du projet: hommes, compétences, produit(s), service(s), marché(s), stratégies, montage juridique et financier. Le Business plan sert à gérer l'entreprise, tester sa stratégie, présenter ses objectifs et dialoguer avec les actionnaires et investisseurs. <

Laurent Vanat, conseiller d'entreprises

“ Le succès d'une entreprise dépend de peu de choses, mais il faut savoir lesquelles. Réussir dans les domaines définis comme facteurs de succès doit devenir un objectif de l'entreprise. La capacité d'anticipation est cruciale pour définir la stratégie d'avenir de l'entreprise. Comprendre le marché est la condition préalable du succès. ”



98% des Business plans ne passent pas la rampe

Pour Laurent Vanat, conseiller en entreprises, seuls 2% des Business plans présentés à un investisseur sont retenus. Les 98% restants ne passent pas la rampe, en raison tout d'abord de leur mauvaise présentation (60%), de leur incohérence à l'analyse (25%), du business en soi qui n'est pas intéressant ou porteur (10%) et enfin d'une lassitude de l'investisseur (3%). Selon André Aubert, capital risqueur chez Index Ventures, dont le métier est de détecter les opportunités d'investissement, la proportion de Business plans sélectionnés ne serait même que de 1%. Pour réaliser un bon Business plan, il est important d'avoir un Business model, c'est-à-dire d'expliquer clairement l'idée et son résultat, de voir si les clients y trouvent vraiment un intérêt, et de comprendre le fonctionnement économique de l'affaire. Il faut ensuite définir un Business case, qui est la première démonstration du potentiel d'un projet en terme de rentabilité, (l'idée va-t-elle apporter un bénéfice à l'entreprise et au client?), et en terme de valeur ajoutée, (le projet va-t-il apporter de la valeur à l'entreprise?). <



Claude Bagnoud, membre de la direction générale de la BCGE, responsable de la division Entreprises

La bonne manière de structurer un Business plan: soutenir et documenter les hypothèses de travail

Il importe de rédiger le Business plan de façon compréhensible pour un lecteur non initié, le cibler sur son destinataire, éviter les longueurs et les répétitions, et enfin, élément primordial, soutenir et documenter les hypothèses de travail. Il faut également avoir en tête 5 domaines d'activité: produits et services, marché, infrastructure, personnel et management et finances, ainsi que 5 étapes importantes, sur la base desquelles sera présentée la synthèse: information de base, aspects particuliers à analyser pour chacun des 5 domaines, facteurs de succès (5-6 conditions de réussite), risques et opportunités, indicateurs clés. Laurent Vanat évoque enfin les lacunes fréquemment relevées dans les Business plans: trop compliqués, trop longs, incohérents, données non concordantes, manque de clarté dans l'objectif, stratégies insuffisamment commentées, faiblesse des hypothèses de base, pas de lien entre l'argumentation qualitative et les données quantitatives. Rejoignant Laurent Vanat sur plusieurs points, André Aubert met en évidence quelques lacunes supplémentaires: sous-estimer la concurrence, pas de renouveau de l'équipe dirigeante prévu, ou encore un plan financier faible ou irréaliste. Il ajoute également des points forts importants à ses yeux, citant en premier lieu l'expérience de l'équipe, puis la validation de l'opportunité, le succès commercial et le positionnement de l'entreprise. <

André Aubert, capital risqueur chez Index Ventures

“ Le Business plan est la base du budget annuel d'une entreprise, le fil conducteur pour les trois prochaines années. ”

“ Faites un Business plan pour vous en premier lieu. Utilisez votre Business plan au fil des années. ”



Gérer et maîtriser les risques de l'entreprise à l'aide du Business plan



Christian Turbé, responsable Entreprises suisses, BCGE

“ Un Business plan n'est pas une finalité en soi, ce qui compte c'est son utilisation comme outil de management à votre disposition. Plus que le plan, c'est le processus de planification qui est important. ”

“ Le Business plan est un fitness permanent qui permet de mesurer la souplesse de l'entreprise. ”

Le Business plan, un outil de gestion dynamique de l'entreprise

Selon Christian Turbé, responsable du département Entreprises Suisses à la BCGE, un Business plan ne sert pas à faire plaisir à son banquier, mais il s'agit d'un outil de gestion dynamique de l'entreprise permettant de définir sa stratégie et de suivre régulièrement sa mise en œuvre. Cet outil de gestion permet d'organiser le processus de réflexion sur le futur de l'entreprise, de mobiliser l'entreprise autour d'objectifs communs et d'améliorer la communication et la participation en son sein. Durant le processus de planification, l'entreprise doit tester, simuler différents scénarios en étant consciente qu'elle ne pourra mettre en œuvre qu'une seule stratégie. Une fois cette dernière définie, Christian Turbé conseille d'identifier tous les facteurs qui pourraient s'opposer à sa mise en place en créant un plan de contingence (conjoncture déprimée, arrivée d'un nouveau concurrent ou d'un nouveau produit, augmentation des coûts des matières premières ou modification du cadre légal). Il relève enfin l'importance de l'implication du management dans le succès du Business plan. La stratégie est du ressort de la direction générale et le processus doit être soutenu par le management. Il faut associer les personnes responsables de la mise en œuvre.

Michel Maignan, responsable de la Gestion des Risques, BCGE

“ Une entreprise a une culture des risques quand ses collaborateurs prennent des risques ou plus globalement reconnaissent et gèrent le risque dans toute décision et en toute circonstance sans avoir besoin d'y être directement incités. ”

“ La culture du risque, c'est de ne jamais croire que la ligne sera droite car, en fin de compte, elle s'avèrera toujours courbe. ”

Tenir compte des risques lors du développement du Business plan

Michel Maignan, responsable de la gestion des risques à la BCGE, évoque quelques risques dont il faut absolument tenir compte lors du développement du Business plan: le risque de fraude et de malversation (risque de détournement, de collusion, de vol, d'opération irrégulière), le risque comptable (7 critères à respecter pour les écritures comptables: exhaustivité, réalité, unicité, propriété, évaluation, comptabilisation, césure), le risque déontologique (ce risque croissant de nos jours est lié au non-respect des règles d'éthique du secteur et de l'entreprise), le risque réglementaire (lié à la non application des dispositions légales et réglementaires) et enfin le risque d'externalisation (risque de dépendance vis-à-vis de la sous-traitance). Lors de l'évaluation de ces risques, trois critères sont primordiaux: la probabilité d'apparition, la gravité du risque, ainsi que la durée de son impact. <



les risques de à l'aide

Un exemple concret de la mise en œuvre d'un Business plan

Josef Küttel, président directeur général du Groupe Ermewa (voir encadré), évoque les résistances au sein de l'entreprise face à la mise en œuvre du Business plan, le volume de travail important suscité par l'exercice, mais surtout la satisfaction une fois le travail terminé. Il souligne l'importance d'avoir un Business plan pour les clients (sécurisation de la relation), pour l'équipe dirigeante (partage des objectifs et plan de développement de l'entreprise), pour les actionnaires (rentabilité et risque de l'investissement) et enfin pour les bailleurs de fonds (obtention de financements à moyen et long terme). Il met enfin l'accent sur le suivi du Business plan à l'aide du reporting mensuel, du contrôle de gestion, du suivi du plan d'action, du correctif et de la réactualisation en fonction des besoins. <

Josef Küttel, CEO du Groupe Ermewa

“Le Business plan est un outil et guide indispensable pour la conduite du projet de l'entreprise. Je ne pourrais plus vivre sans...”



Le Groupe Ermewa emploie 500 personnes dans 30 établissements situés dans 20 pays. Il s'agit du deuxième acteur européen de la location de wagons et du deuxième acteur mondial de la location de conteneurs. Le groupe achemine 900 produits industriels et agricoles et a généré en 2003 un volume d'affaires de EUR 320 millions et un EBITDA de EUR 55 millions.

La BCGE met à disposition les classeurs des deux séminaires ainsi que les check-lists qui résument les interventions au prix de CHF 30. Vous pouvez les commander par téléphone au 022/809 34 03 ou par email: mcg@bcge.ch.



Analysis and modelling of spatial environmental data

MM. Michel Maignan et Mikhail Kanevski, tous deux gestionnaires de risques à la Banque Cantonale de Genève et professeurs à l'Université de Lausanne ont publié dans la collection EPFL Press, un ouvrage scientifique intitulé "Analysis and modelling of spatial environmental data".

Cet ouvrage permet aux scientifiques qui cartographient les phénomènes de pollutions de résoudre, étape par étape, les problèmes rencontrés lors de l'analyse de données spatiales. Plusieurs études de cas de pollutions sont présentées, notamment pour les distributions des métaux lourds, des radio-nucléides et du radon dans les sols. Les méthodes présentées sont complétées par la mise à disposition du logiciel "Geostat Office" développé par les auteurs; ces méthodes sont celles de la géostatistique classique (corrélations spatiales, interpolations optimisées) et de la géostatistique avancée (simulations gaussiennes séquentielles), et également celles du "Machine Learning" (apprentissage automatique) tels que les réseaux de neurones artificiels et les SVM Support Vector Machines. <

“Gérer et maîtriser

**l'entreprise
du Business plan”**

Communes genevoises:

Planification financière, gestion de la dette et évolution démographique

La Banque Cantonale de Genève a organisé un séminaire destiné aux représentants des collectivités publiques genevoises, et en particulier des communes du canton. Une thématique très actuelle y a été développée, dont nous rendons compte ci-dessous.

La planification financière: un passage obligé pour la sauvegarde des finances communales

En qualifiant la planification financière de passage obligé pour la sauvegarde des finances communales, Michel Walthert, responsable des finances communales du canton de Berne, incite les communes à voir plus loin que l'horizon du budget et à se préoccuper de la santé des finances de leur collectivité à long terme. Il incite les communes à tenter de se remettre en question et d'appréhender les décisions à prendre en tenant compte de leur effet dans le temps. Selon lui, le **plan financier**, obligatoire dans le canton de Berne, est un moyen d'anticiper l'évolution des finances de la collectivité, d'éviter les impasses et d'être en mesure d'arrêter à temps les mesures correctives éventuellement nécessaires. Michel Walthert a rappelé l'importance du plan financier en tant qu'**outil de gestion** pour l'autorité, qui permet de voir à moyen terme plutôt que de prendre des décisions au coup par coup.

Afin de faciliter le travail des communes, Michel Walthert propose quelques **conseils préalables à l'élaboration d'un plan financier**. Il convient tout d'abord de définir les priorités de la commune à moyen

terme, en prenant en compte les objectifs stratégiques qui découlent des besoins, l'état des infrastructures, et la marge de manœuvre qui découle de l'autofinancement. Le plan financier peut prendre appui sur un programme d'investissement ou sur la prévision de la capacité d'autofinancement de la commune. L'analyse et le choix des projets d'investissement peuvent ensuite être réalisés. Ils passent par la définition des priorités en fonction de l'urgence des besoins. Il convient d'y intégrer les charges et les produits induits. Par ailleurs, la définition d'un plan financier implique également de bien identifier les contraintes à moyen et long terme, ainsi que d'appréhender le développement démographique et son influence sur la capacité à générer de l'impôt. Autant que faire se peut, un scénario macro-économique doit être développé sur lequel s'établira le plan financier.

Dans le cas d'une commune, l'évolution des conditions cadres doit également être anticipée, en particulier en ce qui concerne les modifications éventuelles des lois et des règlements ou encore la répartition des tâches avec le canton. Enfin, la contrainte dominante doit être validée, que ce soit dans le domaine des investissements, de la fiscalité ou de la dette par exemple. Ces différents éléments sont essentiels dans la définition du plan financier d'une commune. <

Michel Walthert,
responsable des finances communales de l'OACOT à Berne

“ Utilisez le plan financier comme un moyen de pilotage de l'avenir de votre collectivité et non pas comme un exercice alibi. ”



Définir et comprendre la 3^e modernité

Selon la définition de Xavier Comtesse, la **1^{re} modernité correspond** à la période de l'après-guerre et est caractérisée par les cités dortoirs, les départs en vacances, la consommation de masse. La Suisse a vécu un essor extraordinaire durant cette période. On peut situer la **2^e modernité** en 1968, qui a constitué une véritable rupture dans la façon de consommer. Le premier choc pétrolier de 1973 a réveillé la conscience écologique. C'est à ce moment-là que le politique perd pied. La **3^e modernité** est née en 1993. L'urbain devient rurbain (mélange de rural et urbain), on veut se sentir à la campagne en pleine ville. Les véhicules 4x4 en ville sont une expression de cette modernité. L'espace et la demande ont changé, et il faut revoir le concept de zoning, soit les lotissements à l'extérieur de la ville, pour mettre en œuvre les zones mixtes, des logements à l'intérieur des villes avec tous les commerces et commodités à proximité. " La ville se construit dans la ville, pas à la campagne. " <

“ Diminuer le risque et protéger un acquis plutôt que de rechercher des opportunités spéculatives. ”

Olivier Bernis, ingénieur financier à la BCGE



Olivier Bernis, propose un exemple de mise en application de **BCGE Club CFO**. Dans un monde financier de plus en plus complexe et aux évolutions difficilement prévisibles, la BCGE offre les conseils indépendants des spécialistes de sa salle des marchés aux entreprises bien sûr, mais aussi, et c'est moins connu, aux collectivités publiques. BCGE Club CFO ("Choix financiers optimisés") est un service d'expertise qui propose des solutions personnalisées visant les meilleurs choix en matière de stratégie financière. Les solutions de BCGE Club CFO sont conçues autour de deux axes de travail complémentaires: optimiser la gestion financière et maîtriser les

risques. Personnalisées et flexibles, elles sont formulées pour être précisément en adéquation avec les exigences des responsables financiers.

Dans le cadre des solutions pour la gestion de la dette et la maîtrise des risques proposées par Olivier Bernis, l'objectif est d'optimiser la charge d'intérêt en choisissant la stratégie de gestion de la dette la plus adéquate et en contractant les emprunts bancaires permettant d'implémenter cette stratégie.

Partant du constat macro-économique que les taux court terme sont structurellement

plus attractifs que les taux long terme, Olivier Bernis propose des solutions utilisant les emprunts à taux révisable avec et sans plafonnement de taux. L'emprunt à taux révisable consiste à diminuer la charge d'intérêt en empruntant sur une référence court terme. L'emprunt à taux révisable plafonné permet en outre d'assurer un taux maximum à l'emprunteur.

Ces contrats d'emprunts sont le support de plusieurs stratégies de gestion de la dette combinant l'optimisation de la charge d'intérêt et la maîtrise du risque de taux. <

La réponse urbanistique à la "bombe démographique" dans la région genevoise

Après la planification financière et la gestion de la dette, les représentants des collectivités publiques genevoises ont eu l'occasion de se pencher sur un problème sérieux, celui de la "bombe" démographique qui menace la région genevoise, la bombe étant une illustration de la future forme de la structure de la pyramide des âges en Suisse, compte tenu du vieillissement de la population.

Problème de la Suisse et de Genève: une société vieillissante

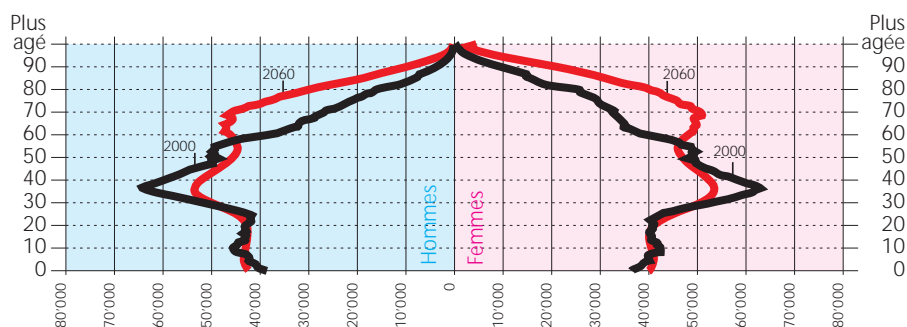
"Genève stagne à un très haut niveau", tel est le postulat de départ de Xavier Comtesse, directeur romand d'Avenir Suisse. Selon lui, le problème réside dans la population vieillissante de notre canton, qui compte 88 centenaires et 69'649 retraités, soit 25% de la population active. En 50 ans, l'espérance de vie s'est allongée de 10 ans et le phénomène va encore s'accélérer, selon la recherche médicale. Si cela continue ainsi, il y aura, dans un proche avenir, **une personne active pour une personne passive.** <

L'émergence d'une solution: attirer les actifs, les jeunes et les pendulaires

Afin de désamorcer cette "bombe", Xavier Comtesse propose d'attirer les actifs à Genève. Chaque année, le canton crée 5'000 nouveaux emplois, mais le nombre de chômeurs demeure en constante augmentation. Nous faisons face à un paradoxe: une grande partie des créations d'emplois est importée. Pourquoi ne pas attirer les jeunes en créant davantage de centres de formation? Genève a perdu son aura intellectuelle, alors que le pôle du moteur futur se déplaçait à Lausanne grâce à l'EPFL. La promotion de Genève passe par la fondation d'une seconde université, considérée comme une fontaine de jouvence par Xavier Comtesse. Une autre solution consiste à attirer les pendulaires, qui sont au nombre de 60'000 à Genève, et dont 40% souhaiteraient s'installer dans le canton. Pour ce faire, Xavier Comtesse propose de construire 25'000 logements dans le quartier Acacias-La Praille et de répondre ainsi au besoin de zones mixtes dans le canton. Il convient enfin de favoriser la natalité en adoptant des mesures en faveur des parents.

Le problème démographique est sérieux, mais les solutions existent. Pour y parvenir, il faut réfléchir en dehors des schémas traditionnels, dépasser les blocages politiques, imaginer des mises en œuvre simples et créer un élan de renouveau positif. <

La structure de la pyramide des âges en Suisse (2000 et 2060)



Xavier Comtesse, directeur romand d'Avenir Suisse

En 50 ans, l'espérance de vie s'est allongée de 10 ans.

Synchrony Asset Management



L'un des cinq grands acteurs de la gestion d'actifs d'institutionnels genevois

Créée en 1998 par la Banque Cantonale de Genève, dont elle est filiale à 100%, Synchrony Asset Management SA se consacre exclusivement à la gestion de patrimoines institutionnels avec quatre activités distinctes: les mandats discrétionnaires, les conseils financiers actifs, les quatre fonds de placement indiciaires (trois en actions et un en obligations) et la fondation collective Servisa (prévoyance professionnelle). Synchrony compte plus de 430 clients et ses actifs sous gestion se montent à quelque CHF 2,4 milliards.

Un savoir-faire unique en matière de gestion indiciaire et à risque contrôlé

Dès ses origines, Synchrony Asset Management s'est concentrée sur la gestion indiciaire. Ce choix marque encore fortement la culture de l'entreprise et détermine la manière dont la gestion du risque est appréhendée pour l'ensemble des portefeuilles.

L'objectif principal de la gestion indiciaire est de fournir à l'investisseur, aussi bien institutionnel que privé, la performance réalisée par l'indice de référence du marché choisi (actions ou obligations).

La représentativité optimale du portefeuille vis-à-vis du risque lui assure une exposition fidèle à la performance et au risque du marché. Les fonds indiciaires Synchrony sont des véhicules de placement purs, totalement investis, particulièrement adaptés à l'investisseur disposant d'un horizon de placement à moyen et long terme. En effet, très rares sont les gestionnaires d'actifs dont les résultats surpassent ceux des indices de référence sur ces périodes: la solution indiciaire permet à ce titre d'obtenir des performances supérieures à la moyenne.

Cette méthode permet d'atteindre un maximum de transparence, tout en garantissant un très strict contrôle du risque. La gestion indiciaire est à considérer comme une classe d'actifs à part entière. Peu coûteuse et simple à comprendre, elle devrait, selon Synchrony, constituer le cœur stable de tout portefeuille balancé.



De gauche à droite: Marc Roulet, Samuel Guillet, Sylvia Schibler, Stéphane Croisier, Marc Riou, Chantal Lauener, Pierre Weiss, Constantino Cancela.



Une descente du Rhône à vélo: de Gletsch à Port-Saint-Louis-du-Rhône

De sa source à l'embouchure, soit sur près de 820 km, le Rhône constitue un espace naturel continu. Ce guide de la descente du Rhône à vélo se présente sous forme de 25 feuillets indépendants constituant 23 étapes et 2 villes (Genève et Lyon), dont 6 étapes en Suisse et 17 étapes en France.

La conception globale du guide tient en trois axes: un parcours pour "tout vélo", le plus protégé des grands axes routiers, mais toujours sur du bitume; un tracé le plus près des berges du Rhône possible, sur ses ponts et barrages, préfigurant ainsi la prochaine véloroute du Léman à la mer; enfin des étapes ne privilégiant pas les grandes villes, mais plutôt la régularité de la longueur et de l'effort.

Le guide est en vente au prix de CHF 20 dans les magasins FNAC et Payot de Suisse romande, le magasin de vélos Bike-Store dans la vieille ville, la librairie du Boulevard, la librairie Le Vent des Routes et à la Buvette du Bain des Pâquis. <

Ce guide est réalisé avec le soutien de la Banque Cantonale de Genève

Synchrony Finest of, un concept d'investissement sur mesure destiné aux institutions

En 2002, Synchrony a commencé à déployer le mandat de gestion basé sur une architecture ouverte. Dans ce cadre, elle propose maintenant un concept connu sous l'appellation "Synchrony Finest of" qui permet de répondre de manière personnalisée aux besoins très spécifiques de la clientèle institutionnelle. Son objectif est double: être efficace en terme de structure et de coût et utiliser le savoir-faire de Synchrony dans le domaine de la gestion indiciaire, ainsi que celui de la Banque Cantonale de Genève dans celui des fonds de placement.

Un portefeuille "Finest of", diversifié dans l'esprit de l'OPP2 (Ordonnance sur la Prévoyance Professionnelle Vieillesse, Survivants et

Invalidité), est toujours composé des deux éléments suivants, plus ou moins importants selon la sensibilité au risque des clients: un cœur indiciaire, composé des meilleurs fonds de placement indiciaires disponibles sur le marché, éventuellement ceux gérés par Synchrony, dont l'objectif est de diminuer le coût et le risque du portefeuille, et des satellites composés de l'éventail de fonds de placement actifs, choisis sur la base du travail d'analyse développé par la Banque Cantonale de Genève et destinés à apporter une vraie valeur ajoutée au portefeuille, tout en permettant d'en diversifier les risques.

L'appellation "Finest of" résume bien la philosophie et les valeurs de cette nouvelle approche: choisir pour chaque composante d'un portefeuille le meilleur ingrédient, sans compromis et en toute indépendance. <

Des portefeuilles dynamiques: l'approche "cœur + satellite", Pierre Weiss, directeur, Synchrony Asset Management

La volatilité des marchés financiers observée ces dernières années a mis en évidence certaines faiblesses structurelles du deuxième pilier. Cette période difficile a également permis de mesurer toute l'importance d'une allocation des actifs stable, réfléchi et cohérente avec les objectifs et moyens de l'institution concernée. Lorsqu'une modification de l'allocation stratégique est nécessaire, un regard critique mais détaché du bruit des variations à court terme des marchés est absolument nécessaire. Notre métier se prête mal aux solutions collectives. L'approche "cœur + satellite" proposée par Synchrony Finest of redonne à l'allocation des actifs et à la personnalisation des portefeuilles la place qui leur revient, en toute indépendance et sans a priori. <



Quels sont les objectifs de Synchrony Asset Management? M. Cancela, directeur général de Synchrony Asset Management



Nous voulons développer les affaires institutionnelles du Groupe BCGE sur son marché naturel genevois et en dehors de celui-ci, en capitalisant sur le savoir-faire unique en matière de gestion à risque contrôlé et en exploitant toutes les synergies avec la BCGE et le réseau des banques cantonales.

D'un point de vue qualitatif, nous souhaitons offrir des prestations de conseil financier et de gestion de patrimoines à l'égal des meilleurs acteurs du marché, avoir une éthique irréprochable en affaires, nous concentrer sur la clientèle (focus on customer) et être transparents et loyaux dans les conditions offertes au marché.

D'un point de vue quantitatif, nous voulons non seulement reconquérir le terrain perdu au profit de nos concurrents, mais également maintenir et renforcer notre position d'acteur important dans la gestion d'actifs institutionnels genevois. Par ailleurs, nous entendons développer progressivement d'autres clientèles et canaux de distribution en dehors du marché naturel genevois. <



La brochure Synchrony Finest of est disponible chez Synchrony Asset Management (voir coordonnées ci-dessous)

Synchrony Asset Management SA
Rue du Mont-Blanc 7
CP 2196 – 1211 Genève 1
Tel. 022/909 75 75
www.synchrony.ch
info@synchrony.ch



10^e anniversaire de Cinéma Tout Ecran

La dixième édition de Cinéma Tout Ecran aura lieu du 29 octobre au 7 novembre 2004. Afin de célébrer dignement cet anniversaire, le festival aura lieu exceptionnellement sur dix jours.

Les différentes sections du Festival dévoileront comme chaque année leur programme de nouvelles fictions, avec en premier lieu la Compétition officielle internationale qui présentera des longs métrages produits pour ou par la télévision, et dont la qualité artistique satisfait aux exigences cinématographiques.

Le cinéaste culte américain Monte Hellman sera président du jury de cette 10^e édition du festival. Cette année, on pourra découvrir notamment, *Avanim* (les pierres), le dernier film de Raphaël Nadjari, *Khabé Talkh* (Sommeil amer), de l'Iranien Mohsen Amiryousefi ou encore *Nus* de Nicolas Klotz, en première internationale. Retenons également *The Deal* de Stephen Frears, *Sternenberg* du Suisse Christoph Schaub et *Soap Opera* du Chinois Wu Ershan. <



www.cinema-tout-ecran.ch
Cinéma Tout Ecran
Maison des Arts du Grütli
Tel: +41 22 800 15 54

Association genevoise

Institut Supérieur de Formation Bancaire L'importance primordiale de la formation continue à Genève

L'Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB) est né de la volonté de créer à Genève une entité capable de former une relève bancaire de haut niveau et de doter les banques d'un Centre de formation professionnelle.

Une association purement genevoise

L'Institut Supérieur de Formation Bancaire est une association émanant des banques de Genève offrant en priorité à ses membres une plate-forme de formation professionnelle spécialisée. Présidée par M. Jean-François Demole, associé chez Pictet, l'association dispose d'un comité de 5 membres. Son vice-président est M. Blaise Goetschin, président de la direction générale de la Banque Cantonale de Genève. Cette dernière est membre fondateur de l'association. L'ISFB compte 56 banques membres, soit près de la moitié des banques de la place financière genevoise, parmi lesquelles l'UBS, le Credit Suisse Group, les banquiers privés et de nombreux établissements étrangers installés en Suisse.

La vocation de l'ISFB

L'Association ISFB doit combler les lacunes fréquemment observées entre la formation de base et les formations universitaires. Sa vocation est d'offrir une palette de cours à la carte et de diplômes permettant aux professionnels de la banque et de la finance de développer leurs compétences et de se perfectionner. De par son activité, l'Institut joue un rôle déterminant dans le maintien de la compétitivité de la place financière genevoise et de sa pérennité.

La plupart des professeurs qui enseignent à l'ISFB sont des praticiens issus du domaine de la banque et de la finance. L'Institut est à l'écoute des besoins du marché et propose des cours dès l'apparition de nouveaux produits, ou à la demande des banques membres de l'association. <

Les principaux cours:

Brevet fédéral dans le secteur financier
Diplôme fédéral dans le secteur financier
Diplôme ISFB de gestion de fortune
Diplôme ISFB en conseil financier
DITA – Diplôme d'analyse technique internationale

Cours à la carte:

Introduction à la banque et à la bourse
La bourse et les titres
Outils de décisions financières
Analyse financière et gestion de fortune
Instruments financiers dérivés
Affaires commerciales
Développement personnel

Formation CFC:

Connaissances bancaires de base

Quelques dates importantes

- 1984** Les directeurs généraux des établissements bancaires de la place décident de créer un institut supérieur spécialisé dans la formation bancaire
- 1987** Création de l'association ISFB
- 1989** Début des cours
- 1990** L'ISFB s'installe à Battelle
- 2000** Essor important de l'ISFB avec le rachat des cours du jour de la Fondation IFCI (International Finance & Commodities Institute)
- 2002** Les diplômes ISFB de gestion de fortune et de conseil financier sont reconnus par l'Etat de Genève
- 2003** L'Institut se dote de 10 nouveaux membres

Des chiffres en 2003:

- 1'500 élèves
- 68 professeurs
- 39 candidats au cursus " Gestion de fortune "
- 27 candidats au cursus " Conseil financier "
- 12 diplômés ISFB de gestion de fortune et 11 diplômés ISFB en conseil financier
- 12 brevetés dont 10 spécialistes en économie bancaire avec brevet fédéral et 2 conseillers financiers avec brevet fédéral.
- 353 inscriptions aux modules



3 questions à M^{me} Joëlle Frick Muhlemann, directrice de l'ISFB

Quelles sont les spécificités de l'ISFB?

Notre organisation est souple et nous pouvons réagir très rapidement et mettre sur pied des cours dès l'apparition de nouveaux produits. Notre Institut est ouvert aussi bien aux banques et sociétés qui n'ont pas une taille critique qu'à celles qui, comme la BCGE, disposent de leur propre centre de formation. Nous proposons des cours que nous appelons "inter" destinés aux employés de tous les établissements bancaires, ainsi que des cours "intra" ciblés destinés à une banque en particulier. Nous répondons également à l'important besoin de formations diplômantes dans le cadre d'un marché de l'emploi difficile.



Quels sont vos défis en matière de formation continue?

A mes yeux, il faut souligner l'importance de la formation continue. Dans le monde du travail actuel, on ne peut pas se permettre de rester sur ses acquis, on doit se remettre en question en permanence. A l'ISFB, nous avons mis en place un programme visant à rafraîchir les connaissances des personnes ayant obtenu leur diplôme en gestion de fortune ou en conseil financier. Tous les 5 ans, nous avons prévu de les réunir et d'organiser un cours sur deux ou trois jours pour mettre à jour les connaissances acquises au moment de l'obtention des diplômes.

Quels sont vos objectifs prioritaires pour les mois ou années à venir?

Nos objectifs sont multiples. Nous souhaitons trouver des collaborations avec les HEC (hautes écoles commerciales) et les HES (hautes écoles spécialisées) pour pouvoir rendre nos formations encore plus reconnues. Nous voulons répondre aux besoins de formation de la place financière genevoise en matière de compliance, fiscalité, droit bancaire. Il y a de grands besoins de formation dans les domaines juridique, éthique et de l'image de la banque. Un autre objectif important, nous souhaitons rester un centre d'application des matières enseignées, et non un centre purement académique. Pour ce faire, nous voulons renforcer encore le côté pratique de l'Institut. Enfin, notre objectif est également de poursuivre nos efforts dans la reconnaissance des formations ISFB. <



Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB)
Route de Drize 7
1227 Carouge
Tél: 022/827 23 23
Fax: 022/827 23 15
www.isfb.ch

Impressum

Editeur

Banque Cantonale de Genève

Coordination de la rédaction:

Marie-Christine Lang (mcg@bcge.ch)

Adresse de la rédaction,

Service abonnement

Banque Cantonale de Genève
Communication
Quai de l'Île 17, CP 2251
1211 Genève 2
Tél. 022 809 34 03
mcg@bcge.ch

Tirage

11'000 exemplaires

Création et réalisation graphique

The Magic Pencil SA

Photolitho

RS Solutions SA

Impression

SRO Kundig SA

Copyright

Toute reproduction totale ou partielle des textes est soumise à autorisation de l'éditeur.

Photographies et illustrations

Musée d'art et d'histoire, BCGE, Philippe Schiller, Loris von Siebenthal, ISFB et Monique Delley.

"Les opinions exprimées dans ce magazine ne reflètent pas expressément l'avis de l'éditeur."

"Les informations contenues dans ce document s'appuient sur des éléments dignes de foi; elles ne sauraient toutefois engager la responsabilité des sociétés membres de la Banque Cantonale de Genève."

Les Allobroges Gaulois et Romains du Rhône aux Alpes

Aux origines de la Genève Internationale

Musée d'art et d'histoire de Genève
Rue Charles-Galland 2
Genève
Tel 022/ 418 26 00
Du 28 octobre 2004 au 3 avril 2005
Ouvert de 10 à 17 heures
Lundi fermé

A l'heure des tentations identitaires, le nom des plus anciens habitants du Bassin genevois que l'histoire ait conservé résonne comme un antidote salutaire: les Allobroges signifient "le peuple venu d'ailleurs" en langue celte. Quelle meilleure incitation rêver pour se pencher sur ces Gaulois qui modelèrent notre région pendant plus d'un demi-millénaire?

La venue à Genève de l'exposition conçue par le Musée dauphinois de Grenoble, en étroite partenariat avec la région Rhône-Alpes et notre cité, est une première en la matière: la mise en commun des multiples découvertes archéologiques de ces dernières décennies permet enfin d'explorer les témoignages fascinants légués par ce peuple. Maîtres d'un territoire s'étendant de la rive sud du lac Léman à la région de Valence, les Allobroges sont un des nombreux peuples composant la civilisation celte qui s'étendait alors de l'Asie Mineure aux îles Britanniques. Ils ont fort tôt attiré l'attention des auteurs antiques: Polybe relate leur rencontre en 218 av. J.-C. avec Hannibal; sans leur aide, le général carthaginois n'aurait pu traverser les Alpes avec son armée et ses pachydermes pour infliger aux Romains une succession de revers cuisants. Défaits militairement en 121 av. J.-C. par les légions romaines, les Allobroges sont intégrés politiquement dès 118 av. J.-C. dans la province romaine de la Narbonnaise; leur territoire marque alors la frontière septentrionale de l'Empire romain. Ils seront ensuite alternativement victimes et acteurs de la succession d'événements qui, jusqu'en 52 av. J.-C., conduiront à la conquête de la Gaule par Rome. Avec pour capitale Vienne (Isère), les Allobroges, sous l'impulsion de leur aristocratie, assimilent dès lors avec rapidité la culture matérielle romaine.

Une origine énigmatique pour un peuple aux manifestations spectaculaires

Dressé à l'entrée de l'exposition, un mégalithe orné de cupules gravées entre le Néolithique et l'âge du Bronze interpelle les visiteurs. Mis au jour à Genève, sous la cour de l'ancienne prison de Saint-Antoine, il évoque l'énigme de l'apparition des Allobroges dans le Bassin genevois. Vraisemblablement implanté dans un lieu de rassemblement préhistorique, ce menhir avait toujours une fonction cultuelle pour les Allobroges: découvert dans son voisinage, et présenté au public pour la première fois, le squelette d'un jeune Gaulois, enterré en position assise entre 400 et 200 av. J.-C. – la position rituelle des victimes sacrificielles – illustre avec force cette continuité. Le rôle clé joué par l'aristocratie allobroge – à la fois garante des traditions séculaires et moteur des innovations caractérisant l'époque gallo-romaine – est illustré par un autre témoignage genevois, unique au sein du monde celte:

la statue en pied d'un aristocrate allobroge sculptée dans un fût de chêne daté des années 80 av. J.-C. Armée d'une épée et coiffée d'un casque, cette représentation farouche confronte la statue en bronze de son lointain descendant du III^e siècle de notre ère, le sénateur allobroge Pacatianus, membre éminent du Sénat romain.



Une modernité sans précédent

Le cadre de vie des deux premiers siècles de notre ère est marqué par le développement sans précédent des villes et l'apparition généralisée de bâtiments construits en murs maçonnés. Les agglomérations de Vienne et d'Annecy, illustrées par des maquettes, évoquent cette métamorphose, traduite également par des monuments jusqu'alors inconnus tels les thermes, ces bains publics antiques qui sont à la fois les précurseurs de nos centres de "wellness", mais aussi de vrais salons de discussion doublés de débits de boissons.

L'apparition de vastes domaines ruraux servant souvent d'écrin à de somptueuses résidences qui sont en réalité de véritables palais, ne pouvait manquer dans ce cadre. La découverte la plus récente à ce sujet provient d'un lieu

particulièrement prisé des Genevois comme de leurs hôtes: le parc La Grange abrite la seule villa à péristyle en Suisse qui, avec son atrium, reproduise précisément les canons de la grande architecture romaine. La maquette à grande échelle de cette villa permet de visualiser cet édifice dont l'emprise au sol est également matérialisée au sein du parc, à l'emplacement même où elle s'élevait voici deux millénaires.

Tout au long de ce parcours dans notre passé, la position particulière de Genève transparait: ville frontière des Allobroges en regard de leurs voisins Helvètes, Ambarres et Nantuates, tête de pont du grand commerce méditerranéen perceptible dès le II^e siècle av. J.-C., puis pivot commercial du Bassin lémanique pendant les deux premiers siècles de notre ère avant de devenir sa capitale politique puis religieuse, l'antique Genava préfigure avec force la plaque tournante internationale et économique de la Genève contemporaine. <

Marc-André Haldimann

1. Taureau
Statuette de victime sacrificielle
I^{er} siècle apr. J.-C.
Sigle copyright Genève,
Musée d'art et d'histoire, photographie:
Bettina Jacot-Descombes

2. Tête de jeune homme
Pierre locale
Musée lapidaire de Vienne
Copyright Grenoble, Musée dauphinois,
photographie: Yves Bobin

3. Bulle en or
Signe distinctif de citoyenneté
Saint-Fréjus (Rhône)
Copyright Grenoble, Musée dauphinois,
photographie: Yves Bobin

4. Tutela
Figurine représentant une déesse assimilée
à Fortuna vers 200 apr. J.-C.
Copyright Genève, Musée d'art et d'histoire,
photographie: Jean-Marc Yersin