

Les banques cherchent leur voie vers l'Europe, mais peinent à exploiter leur capital innovation

«Une page d'histoire s'est tournée»

« RACHEL RICHTERICH

Banques » Le secteur est en plein bouleversement. Depuis le début de l'année, les banques vivent une nouvelle ère, celle de l'échange automatique de renseignements, dans un contexte difficile, avec des marges étriquées, grignotées par les taux négatifs et les coûts des réglementations. Reflet de cette mutation, le nombre d'établissements baisse. Les effectifs aussi ont chuté, 3454 postes de moins entre fin 2015 et juin 2016, soit une baisse de 4,1%.

En parallèle, se pose le défi de la numérisation, dont les deux tiers des banques ne reconnaissent pas le potentiel, selon le baromètre de la branche publié par l'Y en début d'année. Elles campent sur le cœur de leur activité, estimant que le numérique n'est qu'un canal de distribution supplémentaire. Pourtant, c'est par ce biais que la concurrence externe entre sur le marché, relève le cabinet de conseil. Yves Mirabaud, président de l'Association de banques privées suisses, confie ses vues.

3454

C'est la baisse du nombre d'emplois bancaires en Suisse entre fin 2015 et juin 2016



Pour Yves Mirabaud, président de l'Association de banques privées suisses, la gestion de fortune reste un métier où le relationnel prime. «Un service numérisé et dépersonnalisé ne répondrait pas aux attentes de notre clientèle», estime-t-il. DR

Baromètres et études le montrent, la place financière suisse va mal. En témoignent aussi les suppressions de postes dans la branche. Comment abordez-vous cette nouvelle année?

Yves Mirabaud: C'est une page de l'histoire bancaire suisse qui s'est tournée le 1^{er} janvier dernier, avec l'entrée en vigueur de la nouvelle norme globale d'échange automatique d'informations. C'est le symbole du changement de paradigme que vivent les banques: la Suisse ne peut plus désormais dicter ses règles sans tenir compte des standards internationaux, européens notamment. L'Europe, justement, avec qui l'avenir des relations demeure en proie

BERNE VEUT FAVORISER L'ESSOR DES FINTECH

Les FinTech devraient bientôt bénéficier d'un cadre légal plus souple. Le Conseil fédéral a mis la semaine dernière en consultation un projet pour stimuler la croissance de ce secteur, qui regroupe plus de 160 sociétés actives dans les paiements entre particuliers, les monnaies virtuelles ou encore les plateformes de financement participatif (*crowdfunding*).

Plusieurs législations seront assouplies. Premièrement pour la récolte de fonds via les plateformes de financement participatif: l'argent récolté pourra être stocké sur un compte plus longtemps, 60 jours contre 7 actuellement, ce qui permet d'étendre la durée de levée de fonds. Le gouvernement veut

aussi créer un cadre favorable pour que les start-up testent leur modèle d'affaires. Baptisée «bac à sable» (*sandbox*), cette mesure permet aux entreprises de se développer loin du regard de la Finma, tout en restant soumises aux règles sur le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Elles devraient ainsi pouvoir gérer jusqu'à un million de francs, sans autorisation bancaire.

Enfin, le Conseil fédéral veut introduire une licence bancaire spécifique et moins chère, favorisant l'entrée sur le marché de ces entreprises, qui présentent moins de risques que le secteur bancaire. Avec ce soutien, le gouvernement espère éviter la perte de places de travail, voire en créer de nouvelles. RR/ATS

aux incertitudes, malgré la solution satisfaisante trouvée au parlement pour la mise en œuvre de l'initiative sur l'immigration de masse. Quand on voit qu'une banque privée suisse sur dix n'a pas survécu en 2015 et que les places financières helvétiques reculent dans les classements de compétitivité internationale, il devient urgent de clarifier la direction que prendront nos relations avec ce précieux partenaire. De préférence par un scrutin populaire. Et ce n'est qu'une fois cette question résolue que nous serons en mesure de négocier un accès au marché européen.

Cet accès au marché européen, vous le réclamez depuis des années, avec un ton qui dénote une certaine lassitude. Quelles alternatives explorez-vous?

Les banques privées réalisent 40% de leurs affaires dans l'Union européenne, c'est notre principal marché et pour pouvoir continuer à y servir nos clients depuis la Suisse, nous devons y avoir accès. En attendant qu'un accord global sur les services financiers soit conclu entre Berne et Bruxelles, nous devons explorer la voie bilatérale et conclure autant d'accords que possible avec les principaux pays. Comme celui que nous avons signé avec l'Allemagne. Nous pourrions aussi nous inspirer de la solution que trouvera pour ses services financiers la Grande-Bretagne, dans le cadre du Brexit. Elle pourrait servir de catalyseur et de modèle. Pour l'heure, les négociations avec la Suisse demeurent suspendues à cette issue. Mais en attendant, ce qui est certain, c'est qu'il faut développer une législation eurocompatible.

Ce discours ressemble à celui des exploitants de stations de ski, qui se plaignent du manque de neige. Vous n'avez que peu d'incidence sur ces tractations politico-diplomatiques, que faites-vous sur les segments

dans lesquels vous avez pris, l'innovation notamment?

Nous travaillons depuis des années sur ce thème, ça ne date pas d'aujourd'hui. La Suisse est en tête de peloton dans le développement des prestations en ligne et des FinTech. Toutes les banques de détail ont une plateforme e-banking, les établissements investissent massivement dans la digitalisation des processus. Certains services, notamment la conception de plateformes informatiques, sont externalisés. Ainsi que dans la formation des collaborateurs, forcés de s'adapter à ces évolutions, qui avancent à une vitesse exponentielle.

«Les banques privées réalisent 40% de leurs affaires dans l'Union européenne»

Yves Mirabaud

Des laboratoires d'innovation se créent en Suisse dans le domaine des FinTech, mais aussi dans la technologie de la blockchain. Ils sont soutenus notamment par les grandes banques. Comptez-vous vous rallier à ces projets?

Nous observons attentivement ce qui se développe dans les technologies. Et nous saluons les assouplissements concédés par la Finma à ces sociétés pour stimuler ces évolutions (lire ci-contre). Nous souhaitons en revanche que les banques soient traitées sur un pied d'égalité, quand elles développent de tels produits. Mais même si les banques privées et certains de nos clients investissent dans ce type de sociétés, en incluant certaines à leurs portefeuilles, la gestion de fortune reste un métier où le relationnel prime. Un service numérisé et dépersonnalisé ne répondrait pas aux attentes de notre clientèle, je pense. »

PUBLICITÉ

Suzuki lance ses nouveaux modèles spéciaux

Dès maintenant, Suzuki propose de séduisants modèles spéciaux Tradizio avec un bénéficiaire allant jusqu'à Fr. 5 390.-. Chaque véhicule de la nouvelle série spéciale «Tradizio» enthousiasme par des détails de design traditionnels et un pack additionnel attrayant comportant de nombreux moments forts en termes d'équipement. Les modèles spéciaux Tradizio sont limités et disponibles exclusivement chez les revendeurs spécialisés Suzuki de Suisse.

La base des modèles spéciaux Tradizio est constituée par les variantes de modèles des Celerio 1,0 litre, Baleno 1,0 litre Boosterjet (turbo à essence) et Vitara 1,6 litre (moteur turbodiesel). Le pack additionnel Tradizio attrayant comporte notamment quatre roues d'hiver complètes, des éléments de décoration traditionnels, des applications de siège Tradizio, des porte-clés exclusifs, des baguettes de seuil à l'avant ainsi qu'un luxueux plaid de loisirs avec un sac de rangement pratique.

Le N°1 des compactes



Le pack Tradizio comporte en outre des équipements additionnels spécifiques à chaque modèle, tels une sellerie cuir, un système de navigation, un toit ouvrant panoramique, des phares au xénon, des sièges chauffants, le Radar-Brake-Support-System (RBS), un Tempomat ou une climatisation automatique.

Pour plus de questions, contactez votre concessionnaire Suzuki.

«TRADIZIO»

