



# L'essentiel

## NEWSLETTER

N°19  
5 DECEMBRE 2018

**L'expansion à l'étranger des banques pourrait cesser si la Suisse obtenait un libre accès aux marchés où résident les clients des banques.**

**Des milliers d'emplois pourraient alors être créés en Suisse.**

**Une nouvelle approche est nécessaire à cette fin.**

**L**es Maisons membres de l'Association de Banques Privées Suisses (ABPS) occupent près de 5'400 employés en Suisse, et gèrent plus de 800 milliards de francs d'actifs, soit plus de 11% de l'ensemble des fonds déposés en Suisse. Une grande partie de leurs clients est domiciliée à l'étranger, notamment dans l'UE, d'où proviennent environ 40% des avoirs déposés en Suisse. Il est primordial de pouvoir servir les clients sur leur lieu de résidence. Devoir les attendre passivement en Suisse constitue un handicap compétitif qui risque de s'aggraver avec le temps, sous l'effet d'un cadre juridique toujours plus protectionniste. C'est pourquoi l'ABPS insiste sur l'importance stratégique d'améliorer l'accès aux marchés étrangers.

Les banques privées n'ont de cesse de réclamer l'accès au marché, comme si c'était le Saint Graal. N'ont-elles pas déjà accès à toutes les bourses, les monnaies et les produits financiers les plus sophistiqués ? Oui, mais par « accès au marché », on entend ici en fait « accès aux clients », et celui-ci est franchement limité.

La question est assez récente, car auparavant, traditionnellement, les clients venaient en Suisse voir leur banquier – et en profitaient pour skier ou acheter une montre. De tels clients ne sont pas concernés par la problématique de l'accès au marché.

Mais à l'ère de la transparence et du numérique, il est devenu incongru de voyager pour parler à quelqu'un, surtout lorsque la concurrence est à deux pas de chez soi.

Pour bien comprendre la revendication des banques privées, il faut savoir que, contrairement à la Suisse, les pays étrangers ont élaboré des règles protectionnistes qui limitent les interactions transfrontalières des établissements financiers des Etats tiers avec leurs résidents. Par exemple, un banquier suisse à l'étranger n'a souvent pas le droit de distribuer ses cartes de visite, ni de vanter les mérites de sa banque plus qu'en termes généraux. Et s'il arrive malgré tout à convaincre un client d'ouvrir un compte, il faudra que celui-ci vienne signer le contrat en Suisse. Certes, on pourrait dans certains cas le lui envoyer, mais le banquier ne pourra alors pas l'aider à remplir la douzaine de formulaires requis. Et pour les clients existants, leur proposer de nouvelles opportunités d'investissement n'est en général autorisé que s'ils les connaissent eux-mêmes et posent des questions à leur sujet.

A l'opposé bien sûr, les banques locales n'ont aucune restriction dans leurs démarches de prospection ou de conseil. Il y a donc un clair désavantage compétitif pour les banques suisses lorsqu'elles doivent suivre d'autres règles que celles qui s'appliquent à leurs concurrents sur place.



## Un autre modèle d'accord

La stratégie du Conseil fédéral pour améliorer l'accès au marché est contrariée par le Brexit. Les négociations individuelles avec des membres de l'UE piétinent et les procédures d'équivalence (pour les fonds, les dérivés, les bourses) sont de plus en plus politisées et restrictives. Même si elles aboutissaient, ces équivalences pourraient être révoquées par l'UE à sa convenance et ne représentent donc pas une base solide pour développer des affaires.

C'est pourquoi les banques privées tiennent tant à un accord bilatéral avec l'UE. Elles ont cependant bien compris qu'il ne saurait être question de transposer les règles européennes

en droit suisse. C'est pourquoi l'ASB, avec le soutien de l'ensemble des groupes de banques, travaille à un autre modèle d'accord, fondé sur une démarche volontaire de chaque établissement. Les banques voulant servir activement leurs clients sis dans l'UE seraient soumises aux règles et procédures européennes, les autres non.

## Dans l'intérêt de toute la Suisse

Sans accès au marché, les banques suisses sont forcées de développer leurs activités à l'étranger, ce qui a pour conséquence la disparition d'une grande partie de la valeur ajoutée, des recettes fiscales et des emplois en Suisse. Et accéder aux marchés étrangers par le biais de

filiales est une option, mais elle est coûteuse. Pouvoir travailler depuis la Suisse, où se trouve l'essentiel des ressources des banques, est de loin préférable. On comprend dès lors pourquoi l'accès au marché est un élément essentiel pour garantir la bonne santé de l'emploi bancaire en Suisse.

A titre d'illustration, au cours des dix dernières années, le nombre de collaborateurs des banques privées a augmenté de 20% en Suisse, tandis qu'il a plus que doublé à l'étranger (voir le tableau ci-dessous). Est-ce vraiment dans cette voie que l'on souhaite continuer ?

