



Pour des relations stables avec l'Union européenne

Exposé d'Yves Mirabaud, Président de l'Association de Banques Privées Suisses et Associé gérant Senior du Groupe Mirabaud, Genève

Embargo jusqu'au 16 mai 2019 à 10 heures
Seul le discours prononcé fait foi

Berne, le 16 mai 2019

Mesdames et Messieurs,

Le thème que je vais aborder a déjà fait couler beaucoup d'encre, mais il est crucial pour le bon développement de nombreux secteurs économiques de la Suisse, y compris des banques représentées ici ce matin. En effet, la gestion de fortune est un secteur d'exportation au même titre que la chimie ou l'horlogerie. Des bonnes relations de la Suisse avec l'Union européenne dépend la capacité de nos banques à servir leurs clients européens tout en maintenant emplois et recettes fiscales en Suisse. Une récente étude d'Avenir Suisse, publiée en mars 2019, démontre que les relations économiques bilatérales de la Suisse avec les pays de l'UE profitent actuellement à près d'un million de personnes, ce qui représente entre un cinquième et un sixième de la main-d'œuvre suisse. Cette estimation est corroborée par des études de l'OCDE en 2016, qui concluaient qu'environ un quart des emplois en Suisse dépend des exportations suisses vers le marché européen.

L'importance des relations bilatérales entre la Suisse et l'UE

Loin de vouloir adhérer à l'Union européenne, les banques privées suisses défendent la voie bilatérale acceptée il y a dix-neuf ans par 67.2% des votants. Pour continuer sereinement sur cette voie, l'accord cadre longuement négocié mérite d'être accepté, même s'il laisse certaines questions ouvertes. A défaut, comme une route mal entretenue, les relations avec l'UE se détérioreront de plus en plus. Or, malgré ses difficultés, l'UE reste notre principal partenaire commercial.

Les accords bilatéraux avec l'UE ont permis à la Suisse de prospérer, avec seulement deux trimestres de croissance négative depuis leur conclusion, et cela malgré une crise financière majeure. En comparaison internationale, la croissance réelle du PBI suisse a été supérieure à la moyenne des pays développés depuis 2002, alors qu'elle était en queue de classement avec le Japon entre 1991 et 2001. Et même si la part des exportations suisses en Europe est passée de 60% à 45% entre 2001 et 2017 en raison de la forte accélération dans les pays émergents, notamment en Asie, la croissance des exportations suisses en Europe a été de 60% (de 84 à 134 milliards de francs).



Autre signe de l'attractivité de la Suisse : grâce aux accords bilatéraux, les investissements directs de l'UE en Suisse, par création de filiales ou par acquisitions, ont presque décuplé de 2001 à 2017, passant de 90 à 824 milliards de francs. Ce développement des entreprises en Suisse n'aurait bien sûr pas pu avoir lieu sans une hausse de l'immigration en provenance de l'UE. Cette immigration s'est concentrée sur de la main d'œuvre très qualifiée et il n'y a ainsi pas eu d'effets d'éviction parmi les travailleurs domestiques, comme en atteste notre chômage très bas, qui concerne tout de même un peu plus de 100 000 personnes. Et plusieurs secteurs de notre économie, comme l'hôtellerie, la restauration ou la santé publique ne tourneraient pas sans les 315 000 frontaliers en provenance de l'UE.

L'immigration en provenance de l'UE est aussi indispensable pour compenser la trop faible natalité en Suisse. Sans compter que dans les domaines où la Suisse est à la pointe, notre pays produit trop peu de spécialistes pour toutes les entreprises.

Le débat sur l'accord cadre ne doit donc pas se perdre dans des détails techniques, mais garder la vue globale de notre relation avec l'UE. Ce n'est ni plus ni moins l'avenir de cette relation qui est en jeu. Depuis plusieurs années, la voie bilatérale est remise en cause par des initiatives populaires : celle sur l'immigration de masse en 2014, celle sur l'autodétermination en 2018, celle sur la limitation de l'immigration à venir en 2020 ou 2021... Cette incertitude est mauvaise pour l'économie et il faut en sortir. L'accord cadre avec l'UE est l'occasion de réaffirmer notre désir de vivre en harmonie avec ce voisin qui nous entoure.

Un compromis nécessaire

Qui dit voie bilatérale dit accord entre deux parties. Il est donc normal que l'accord cadre ne soit pas à 100% en faveur de la Suisse, sinon l'UE n'en voudrait pas. S'il atteint déjà 80% des objectifs suisses, comme le dit le Conseil fédéral, c'est une bonne affaire ! On peut bien encore essayer de préciser certains points, mais si l'UE s'y refuse, ce n'est pas une raison pour rejeter l'accord cadre.

Ceux qui pensent que l'on pourra mieux négocier après les élections européennes perdent de vue que celles-ci mèneront à un Parlement encore plus protectionniste qu'à ce jour, et à une Commission qui peut faire table rase du passé. En outre, quelle que soit l'issue du Brexit, l'UE devra négocier ses nouvelles relations avec le Royaume-Uni pendant des années, ce qui l'empêchera toujours d'accorder des concessions à la Suisse. Il est d'ailleurs frappant de constater à quel point les membres de l'UE sont compacts dans leur intransigeance vis-à-vis du Royaume-Uni. Il ne faut donc pas espérer mieux pour la Suisse.

La population semble d'ailleurs bien moins frileuse que la politique dans son appréciation de l'accord cadre. Selon un sondage commandé par Interpharma, et réalisé auprès de 2000 personnes dans toute la Suisse, l'accord est soutenu par 60% des personnes interrogées. Même en Suisse alémanique, ce sont presque trois personnes sur cinq qui plébiscitent cet encadrement des relations avec l'UE, la Suisse romande y étant encore plus favorable et le Tessin un peu moins.



Les sondés ont compris que l'accord est là pour garantir dans le temps l'accès au marché européen, ce qui est dans leur intérêt en raison des nombreuses places de travail directes et indirectes qui découlent des exportations suisses vers l'UE. C'est donc en toute logique que les sondés rejettent aussi à 64% l'initiative sur la limitation de l'immigration lancée par l'UDC et l'ASIN, qui mettrait fin encore plus vite à la voie bilatérale avec l'UE.

Davantage de sécurité juridique

Les opposants à l'accord cadre mettent en avant une forme d'assujettissement à l'Union européenne, qui à travers sa Cour de justice pourrait imposer ses règles à la Suisse. Il faut rappeler que la reprise dynamique du droit européen ne porte que sur les domaines visés par certains accords d'accès au marché. L'aménagement du territoire ou le droit fiscal ne sont donc pas concernés, et la Suisse reste libre de refuser toute modification de l'accord de libre-échange qui irait dans ce sens. Il faut aussi constater que les accords bilatéraux ont déjà fait l'objet de dizaines de modifications depuis leur adoption en 2002, pour s'adapter au droit européen, sans que cela ne suscite le moindre émoi.

Au contraire, l'accord cadre permettrait de participer au développement du droit européen dans les domaines concernés. Il assurerait aussi une plus grande sécurité juridique, en fixant un cadre au processus de reprise de ce droit, qui préserve les possibilités du Parlement et du peuple, via référendum, de dire non. Sans accord cadre, on voit bien que l'UE prend déjà des mesures de rétorsion sans aucun contrôle ni lien avec l'accès au marché : refus de l'équivalence boursière, du financement de dix ONG humanitaires suisses, d'une exemption des droits de douane sur l'acier... Et surtout, l'accord sur la reconnaissance mutuelle en matière d'évaluation de la conformité ne sera plus mis à jour, ce qui affectera les exportations suisses, à commencer par les produits thérapeutiques. Il n'y aura pas non plus d'accord sur l'électricité, qui paraissait si nécessaire il y a quelques mois encore. Ces conséquences sont quand même beaucoup plus concrètes et immédiates que d'éventuelles sanctions dans sept ou huit ans si la Suisse a refusé de reprendre telle ou telle règle européenne !

L'accord cadre est donc nécessaire pour la poursuite d'une relation apaisée et constructive avec l'UE. Il ne diminue en rien la capacité de la Suisse à refuser d'adapter son droit aux évolutions européennes, mais canalise au contraire les réactions d'irritation que cela pourrait susciter chez notre principal partenaire commercial. Plutôt que de s'inquiéter d'hypothétiques développements à long terme, il faut se concentrer sur les conséquences immédiates d'un rejet de l'accord cadre. Sans lui, la voie bilatérale se délittera progressivement et l'économie suisse en souffrira. Comment les entreprises suisses se développeront-elles sans accès au marché européen et sans recours aux travailleurs de l'UE ? Les opposants à l'accord n'apportent aucune réponse valable à cette question.

Un préalable à l'accès au marché

Pour les membres de nos deux associations, l'accord cadre est aussi un préalable indispensable à l'amélioration de l'accès au marché européen.



Pourquoi cet accès au marché est-il si important, non seulement pour nous, mais pour la Suisse ? La gestion de fortune représente la moitié des revenus bruts des banques suisses. Au moins deux tiers de ces revenus proviennent de l'étranger, et 40% de ces deux tiers de pays membres de l'UE. Sur les plus de 2500 milliards de francs d'actifs privés étrangers déposés en Suisse, ce sont donc quelque 1000 milliards qui appartiennent à des clients résidents dans l'UE. On estime que ces clients fournissent 20 000 emplois en Suisse dans le secteur bancaire et génèrent un milliard et demi de francs de recettes fiscales pour la Confédération et les cantons.

Vous aurez compris que par accès au marché, nous entendons l'accès aux clients, qui actuellement est très limité lorsque ceux-ci ne se déplacent pas en Suisse. En effet, 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. A l'inverse, 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.

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. A long terme, la Suisse et l'UE devraient cependant pouvoir s'entendre sur une reconnaissance mutuelle de leurs règles en matière de services financiers, comme elles l'ont fait pour toutes sortes de marchandises.

Dans l'intervalle, 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. A titre d'illustration, au cours des dix dernières années, le nombre de collaborateurs des banques privées a augmenté de près de 20% en Suisse, tandis qu'il a presque doublé à l'étranger. On comprend dès lors pourquoi l'accès au marché est un élément essentiel pour garantir la bonne santé de l'emploi bancaire en Suisse à long terme.

Je vous remercie pour votre attention et mon collègue Marcel Rohner et moi-même sommes maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.