

Interviews

L'accès au marché européen reste fondamental

17 mai 2019 - 07:00 - Yves Hulmann

Yves Mirabaud, président de l'ABPS, appelle à ne pas négliger l'UE, un marché qui reste essentiel pour les gérants de fortune suisses.



Les questions relatives aux relations entre la Suisse et l'Union européenne (UE), l'accord cadre avec l'UE ainsi que l'accès au marché européen pour les gérants de fortune helvétiques, ont occupé une place importante lors de la conférence de presse conjointe de l'Association de banques privées suisses (ABPS) et de l'Association des banques suisses de gestion (ABG), qui s'est tenue jeudi à Berne. L'occasion de faire le point sur ces questions avec Yves Mirabaud, président de l'Association de banques privées suisses (ABPS), une structure qui compte neuf membres qui emploient en tout près de 8100 collaborateurs à travers le monde. Entretien.

Dix ans après l'abandon du secret bancaire pour les clients étrangers, quels sont aujourd'hui les points forts et les difficultés pour les gérants de fortune helvétiques confrontés à une concurrence croissante sur le plan international?

Nos points forts sont aujourd'hui les mêmes que ceux que nous avons toujours mis en avant depuis des années – et cela même bien avant la disparition du secret bancaire. Parmi ceux-ci figurent la stabilité politique et juridique du pays. La qualité des collaborateurs des gérants de fortune et leur expertise générale dans une multitude de domaines. Leur flexibilité et leur capacité d'adaptation aux exigences à la fois de la clientèle et de la réglementation. S'y ajoute aussi la stabilité de notre monnaie, qui représente, certes, un facteur de coûts pour une branche d'exportation comme la gestion de fortune mais aussi un argument important pour beaucoup de clients étrangers. Ces points forts ont permis à la place financière suisse de pouvoir traverser le passage du secret bancaire fiscal vers le secret bancaire non fiscal avec succès.

«Parvenir à avoir un contact suffisamment étroit avec nos clients provenant de marchés éloignés est toujours un grand défi.»

Et quelles sont les principales difficultés pour les banques privées et gérants de fortune en Suisse?

Parvenir à avoir un contact suffisamment étroit avec nos clients provenant de marchés éloignés, comme l'Asie ou l'Amérique latine, est toujours un grand défi pour des établissements ayant des ressources limitées. Dans ce contexte, je trouve d'autant plus regrettable que nous devons aussi investir beaucoup de ressources pour maintenir ce contact également avec des clients qui résident des pays beaucoup plus proches, comme ceux de l'UE. Cela parce que nous n'avons toujours pas de possibilité d'avoir un accès à ces marchés directement à partir de la Suisse.

Avec quelles alternatives possibles?

En l'absence d'accès aux marchés de l'UE, une banque suisse a le choix soit de réduire les activités avec la clientèle européenne ou alors d'implanter une structure sur place à l'intérieur de l'UE. C'est un enjeu important non seulement pour nous, en tant qu'acteur de la place financière, mais encore bien davantage pour la création et la préservation d'emplois en Suisse. Le rapport entre le nombre d'emplois créés en Suisse et à l'étranger par les banques privées helvétiques est pratiquement de 1 à 5. Au cours des dix dernières années, le nombre de collaborateurs des banques privées a augmenté de 20% en Suisse - ce qui est déjà bien en soi, compte tenu justement de l'abandon du secret bancaire fiscal – alors qu'il a doublé à l'étranger durant cette même période.

On a longtemps entendu que l'avenir de la gestion de fortune helvétique se trouvait en Asie, en Amérique latine ou au Moyen-Orient. Ne faut-il pas mettre plus l'accent sur ces marchés de croissance plutôt que sur la question l'accès au marché européen?

Aujourd'hui, la clientèle issue de pays membres l'UE représente toujours 40% des avoirs déposés par des clients étrangers. Cela représente quelque 1000 milliards de francs appartenant à des clients résidents dans l'UE sur environ 2500 milliards d'actifs privés étrangers déposés en Suisse. L'accès au marché européen reste donc fondamental pour les banques suisses – indépendamment des possibilités de croître aussi sur d'autres marchés.

«Rien ne garantit d'obtenir l'accès au marché européen après la conclusion de l'accord cadre avec l'UE.»

Conclure l'accord cadre avec l'UE est un préalable indispensable à l'amélioration de l'accès au marché européen, soulignez-vous. Mais est-ce une garantie d'obtenir cet accès à terme?

Non, bien sûr, rien ne le garantit. Nous ne sommes pas naïfs à ce sujet. Quand on dit que l'accord cadre est un préalable pour améliorer l'accès au marché européen, cela signifie qu'une fois ratifié, cet accord ouvre la voie à des nouvelles négociations avec l'UE dans un cadre stable qui réglerait les relations entre la Suisse et l'UE.

L'alternative ne pourrait-elle pas être de négocier des accords sur des thèmes spécifiques importants pour la place financière suisse – via des procédures d'équivalence portant sur des points précis?

C'est le principe de l'accès à la carte. Mais celui-ci porte, par définition, sur des domaines beaucoup plus restreints. C'est ce que font certaines banques avec les Etats-Unis : vous avez le choix de vous enregistrer auprès de la SEC et d'autres autorités US si vous voulez proposer vos services à la clientèle américaine – ou alors de ne pas le faire. Mais il s'agit de procédures très coûteuses. En outre, il n'est pas du tout sûr actuellement que l'UE souhaite aller dans cette direction. Elle a même tendance à se montrer plus restrictive sur ce plan.

Un établissement suisse qui s'implante à Francfort ou au Luxembourg n'obtient-il pas déjà aussi accès à l'ensemble du marché européen aujourd'hui?

Il est bien sûr possible d'établir une banque européenne au Luxembourg par exemple, puis d'ouvrir ensuite des filiales ailleurs à partir de celle-ci. Malgré tout, cela reste des opérations lourdes et complexes. Les petits établissements ne peuvent souvent pas se le permettre.

«Dans nos rapports avec une clientèle très fortunée, le contact personnel demeure essentiel et il le restera à l'avenir.»

Vous évoquez les risques de rétorsions possibles de l'UE en l'absence d'accord cadre. Il y a eu le cas très médiatisé de l'équivalence boursière pour la SIX. Que se passerait-il si l'équivalence boursière n'est pas renouvelée?

L'obtention de l'équivalence boursière est d'abord importante pour la bourse suisse elle-même – les banques, elles, parviendront toujours à trouver des solutions pour acheter ou vendre des titres. Quand nous disons que nous craignons des mesures de rétorsion de la part de l'UE, c'est sur un plan plus général. Je pense qu'il vaut mieux que la Suisse évolue dans un cadre juridique clair – avec ses avantages et ses inconvénients – mais qui permette de négocier les points litigieux avec l'UE de manière transparente. L'accord cadre nous donnera, comme son nom l'indique, un cadre beaucoup plus clair que ce n'est le cas actuellement. A cet égard, je ne peux manquer d'observer une certaine contradiction chez ceux qui disent vouloir défendre la souveraineté de la Suisse à tout prix - mais qui exposent en même temps notre pays à des sanctions de l'UE, sans aucune possibilité de recours. Il est certain que l'accord cadre aura un coût pour la Suisse – le coût de l'absence d'un tel accord serait, lui aussi, élevé.

Autre thème évoqué dans le rapport conjoint avec l'ABG présenté jeudi: la numérisation des services financiers. Celle-ci est-elle selon vous un défi aussi important pour les gérants de fortune que pour les banques de détail?

La numérisation sera importante dans notre façon de communiquer avec nos clients, pour établir le reporting, etc. Toutefois, dans nos rapports avec une clientèle très fortunée (HNWI), le contact personnel demeure essentiel et il le restera à l'avenir. Je ne crois pas que l'on va parvenir à des solutions de gestion entièrement automatisées pour des clients qui ont des dizaines de millions ou des profils complexes, comme des entrepreneurs par exemple.

L'ABPS et l'ABG organisent en commun leur conférence de presse. Va-t-on vers un rapprochement plus prononcé de ces deux organisations?

Nous travaillons déjà ensemble sur de nombreux projets, comme le Private Banking Day qui se tiendra à Lucerne. Nous avons beaucoup d'intérêts communs mais chaque structure conservera son rôle.