



L'essentiel

NEWSLETTER

N°10
25 NOVEMBRE 2015

Les banques privées veulent contribuer à la qualité de vie suisse.

Elément moteur de l'économie suisse, les banques souhaitent pouvoir se développer sur le territoire national.

Le secteur bancaire représente environ 6% du PIB suisse, et plus de 8% (soit environ 11 milliards de francs) des recettes fiscales globales du pays. Pour que ces recettes, et les prestations qu'elles financent, ne disparaissent pas, il est essentiel que les banques puissent s'épanouir en Suisse.

Pour leur part, les membres de l'ABPS occupent plus de 4'500 employés en Suisse, et gèrent plus de CHF 700 milliards d'actifs, soit plus de 10% de l'ensemble des fonds déposés en Suisse.

Les banques spécialisées dans la gestion de fortune font partie des secteurs exportateurs, car leur outil de production se trouve en Suisse, tandis que leurs clients résident surtout à l'étranger. La Suisse jouit d'une part de marché d'environ 25% de la gestion transfrontalière ; sans elle, notre pays ne compterait pas 275 banques, mais une cinquantaine.

A l'instar des autres secteurs d'exportation, les banques actives dans la gestion de fortune internationale souffrent du franc fort, car elles paient la majeure partie de leurs coûts en francs suisses, tandis que leurs revenus sont le plus souvent libellés en monnaies étrangères.

Depuis la crise financière, les règles ont été renforcées comme jamais pour éviter qu'elle ne se reproduise. La mise en œuvre de ces règles et leur surveillance diminue les marges des banques, tout comme la situation actuelle de taux d'intérêts négatifs.

Malgré un contexte économique difficile, les banques privées restent optimistes, car l'industrie de la gestion de fortune est en pleine expansion, et en tant que principal acteur de ce domaine, la Suisse est bien placée pour attirer de nouveaux clients. La concurrence est cependant féroce, et pour garder leur position dominante, les banques suisses ont trois besoins essentiels :

- une capacité de croissance sans entrave,
- une réglementation conforme aux standards internationaux, et
- une sécurité juridique durable.

Capacité de croissance

L'acquisition de nouveaux clients passe souvent par le démarchage, et celui-ci est bien sûr plus efficace sur place. Toutefois, nombre de pays ont mis en place toutes sortes de restrictions, avec des objectifs protectionnistes plus ou moins avoués. Par exemple, un banquier suisse ne peut souvent pas vanter sa banque ou ses produits en dehors de Suisse. Il doit convaincre ses futurs clients de venir le voir chez lui pour pouvoir discuter librement. De même, dans une relation transfrontalière, le banquier suisse ne peut en général pas proposer de nouveaux investissements à un client se trouvant à l'étranger, il ne peut que répondre à ses questions. Ces limitations le rendent beaucoup moins efficace que ses concurrents locaux.



C'est pourquoi de nombreux groupes suisses disposent de filiales ou de succursales à l'étranger, afin de pouvoir servir leurs clients dans de bonnes conditions. Depuis 2007, les membres de l'ABPS ont engagé environ 300 personnes en Suisse, et trois fois plus à l'étranger.

Cette expansion à l'étranger n'est pas une fin en soi, mais une nécessité. Elle pourrait très bien cesser si la Suisse obtenait un libre accès aux marchés où résident les clients des banques. Il existe souvent des régimes dérogatoires dont bénéficient déjà des places financières anglo-saxonnes et asiatiques. La Suisse ne doit pas hésiter à demander les mêmes avantages que ses concurrents. Ceux-ci passent souvent par une reconnaissance de l'équivalence du droit local (protection des investisseurs, lutte anti-blanchiment, surveillance prudentielle). Comme le secret bancaire n'est plus un obstacle à la transmission d'informations fiscales, la Suisse n'a plus à rougir de sa législation et doit l'expliquer pour que ses spécificités soient comprises à l'étranger et plus seulement critiquées. Dans ce contexte, la FINMA peut jouer un rôle positif en détaillant à ses homologues étrangers par exemple le régime dual de surveillance ou le fonctionnement de la garantie des dépôts.

Pas de « Swiss finish »

Qu'il s'agisse de transparence fiscale, de lutte contre le blanchiment d'argent et le terrorisme, de négoce des dérivés ou des exigences de Bâle III, la Suisse a clairement fait le choix de respecter les standards internationaux. Le système financier étant désormais global, cela permet d'avoir une approche coordonnée et d'éviter que les risques ne fassent que se déplacer.

La conception de ces standards n'est peut-être pas des plus démocratiques, mais leur mise en œuvre en Suisse l'est. Des tests et des examens ont lieu pour vérifier si les juridictions respectent leurs engagements. La Suisse a tout intérêt à s'impliquer dans ces procédures afin de s'assurer que les autres pays sont traités avec autant de rigueur qu'elle-même. On pense là surtout à la mise en œuvre de l'échange automatique de renseignements, où la Suisse doit veiller à coordonner ses choix de partenaires avec les autres places financières globales, pour éviter l'arbitrage réglementaire.

Dans les domaines soumis à une concurrence internationale, la Suisse doit aussi veiller à ne pas céder à la tentation d'en faire encore plus que les autres (pas de « Swiss finish »). La surréglementation n'atteint en général pas son but, fait fuir les clients et augmente les coûts pour les banques. S'ensuit un mouvement de consolidation, qui renforce le risque présenté par les plus grands établissements, un risque que la réglementation voulait justement réduire. Il importe donc d'adapter les règles à la taille et aux activités des banques, sans appliquer la maxime « one size fits all ».

Sécurité juridique

Le dernier besoin des banques leur est moins spécifique que les deux premiers, car il concerne toute l'économie. La Suisse a longtemps été vantée pour sa stabilité juridique, ce qui lui a valu les faveurs des investisseurs, qui pouvaient ainsi y planifier leur implantation à long terme.

Ces dernières années, les conditions cadre ont souvent été remises en question, surtout sur le plan fiscal. Les personnes physiques ont eu à craindre pour le maintien de

l'imposition d'après la dépense ainsi que pour l'imposition des successions. La facilité du lancement d'une initiative populaire promet sans doute de nouveaux débats à venir. Les sociétés quant à elles sont dans l'attente du résultat de la troisième réforme de l'imposition des entreprises ; les investissements en Suisse sont gelés dans l'intervalle, et des plans de délocalisation sont dressés si le résultat devait ne plus être concurrentiel.

Plus fondamental encore est l'avenir des relations bilatérales entre la Suisse et l'Union européenne. Il faudra trouver le moyen de respecter à la fois la volonté du peuple de limiter l'immigration de masse et le principe de libre circulation des personnes. La solution doit permettre de continuer à faire venir en Suisse les employés qui n'existent pas dans notre pays et qui sont nécessaires pour assurer les prestations de nombreux secteurs économiques, dont les banques. Les accords bilatéraux avec l'Europe ont sorti la Suisse du marasme des années 90, il est vital de les préserver. Tout en veillant à mieux gérer les côtés sombres de notre succès.

Les banques sont étroitement imbriquées dans l'économie suisse. Leurs bien-être sont interdépendants. Les membres de l'ABPS ont à cœur, de par leur longue tradition helvétique, de se développer en Suisse et d'exporter autant que possible leurs services depuis leur siège. Elles pourront ainsi créer des emplois en Suisse, ce qui augmentera aussi les recettes fiscales du pays. Pour y parvenir, elles comptent sur le Parlement pour bâtir des règles justes, efficaces et stables, qui préservent la diversité du paysage bancaire domestique.