

3^{ème} Private Banking Day

Discours de M. Yves Mirabaud

Président

Association de Banques Privées Suisses

Lugano, le 25 mai 2018

Monsieur le Conseiller fédéral,
Mesdames et Messieurs les Parlementaires fédéraux,
Monsieur le Conseiller d'Etat,
Mesdames et Messieurs les Ambassadeurs,
Chers collègues, chers amis,

Bienvenue à Lugano, troisième place financière de Suisse, aux côtés de Zurich et Genève, où nous avons organisé les deux premières éditions du Private Banking Day. Avec sa cinquantaine de banques opérant au niveau national et international, ses centaines de sociétés d'assurance, fiduciaires et immobilières et une quarantaine de fintechs dynamiques et innovantes, le Tessin est une place financière de premier plan pour le private banking. Nous sommes ravis de cette opportunité de nous rapprocher de la Suisse italienne et honorés que de si nombreux invités aient fait le déplacement vers Lugano aujourd'hui.

Les membres de l'Association de Banques Privées Suisses, que j'ai reçu l'honneur de présider trois ans de plus, et ceux de l'Association de Banques Suisses de Gestion ont en commun un modèle d'affaires concentré sur la gestion de fortune, privée comme institutionnelle.

En 2017, nos banques ont publié de bons résultats et nous nous réjouissons des bonnes conditions cadre et de marché, qui ont permis à nos établissements de démontrer leur dynamisme, leur professionnalisme et leur capacité d'adaptation à un monde en constante mutation.

Cependant, les défis à relever restent nombreux, comme la surréglementation, la tendance des marchés à se replier sur eux-mêmes, le cadre fiscal qu'il s'agit de rendre plus stable et plus compétitif. Parmi ces défis, il y en a un qui retient particulièrement notre attention aujourd'hui, à savoir nos relations avec l'Europe et la question non résolue de l'accès au marché.

L'activité de gestion de fortune, qui génère plus de 50% des revenus du secteur bancaire, présente la caractéristique encore méconnue d'être une activité d'exportation. En effet, les services rendus sont produits en grande partie en Suisse et fournis à des clients dont les deux tiers environ résident à l'étranger. Les exportations nettes des banques représentent d'ailleurs

un quart de l'excédent de la balance suisse des transactions courantes. Et sur les 2500 milliards d'actifs privés étrangers placés en Suisse, l'Europe occidentale reste notre principal marché d'exportation, avec une part de 40%. Selon nos estimations, la gestion de ces 1000 milliards appartenant à des clients domiciliés dans l'Union européenne occupe environ 20 000 personnes dans notre pays, soit l'équivalent de la commune de Nyon ou de Horgen, et génère des recettes fiscales de l'ordre d'un milliard et demi par an. Au travers de ces quelques chiffres, vous comprenez ainsi l'importance pour nos membres de bonnes relations entre la Suisse et l'Union européenne, dont dépend leur capacité à exporter leurs services tout en maintenant emplois et recettes fiscales en Suisse.

Pour pouvoir conseiller ces clients depuis la Suisse, nous devons disposer d'un accès actif et sans entrave aux marchés européens. Ne l'avons-nous pas déjà ? Non, car il faut savoir que contrairement à la Suisse, les autres pays protègent leurs banques avec des règles qui limitent, souvent drastiquement, les contacts des banquiers étrangers avec leurs clients sur le territoire du pays. Cela signifie qu'un banquier suisse qui voyage en France, en Italie ou aux Pays-Bas ne peut pratiquement rien dire à son client, sauf répondre à ses questions. Difficile d'être concurrentiel dans ces conditions ! Un banquier suisse ne peut déployer la pleine palette de ses services que si le client vient de lui-même le rencontrer en Suisse. L'instabilité géopolitique mondiale motive toujours nombre de clients à garder leurs avoirs en Suisse. Mais les développements technologiques rendent de plus en plus absurde le fait de devoir se déplacer en Suisse pour rencontrer son banquier.

C'est pourquoi notre stock de clients européens est comme une baignoire qui se vide et que l'on ne remplit que difficilement. Les nouveaux clients européens ouvrent plus souvent un compte hors de Suisse qu'en Suisse. Ils restent servis par une banque suisse, mais à l'étranger. C'est ainsi que nous avons constaté qu'au cours des dix dernières années, les banques privées ont doublé leurs effectifs à l'étranger, tandis que ceux-ci n'ont augmenté que de 15 à 20% en Suisse. Peut-on inverser cette tendance ?

Ces dernières années, les accords bilatéraux avec l'Union européenne ont procuré à la Suisse de nombreux avantages économiques. C'est du moins ce qu'il ressort d'une étude d'Avenir Suisse et du dernier rapport de l'Observatoire sur la libre circulation des personnes. Ces accords se sont traduits par une forte interpénétration de l'Union européenne et de la Suisse. Les grandes entreprises n'ont pas été les seules à profiter, mais également les PME, les consommateurs et la classe moyenne. Les salaires suisses sont deux fois plus élevés que la moyenne européenne, et notre taux de chômage est plus bas que celui de tous les Etats membres. Plus de la moitié des exportations suisses sont à destination de l'Union européenne.

Et la Suisse est la deuxième destination des investissements de l'Union européenne, qui ont créé 457 000 emplois en Suisse.

Il subsiste toutefois un certain nombre de questions non résolues : l'accord institutionnel voulu par l'Union européenne, la contribution de cohésion aux pays de l'Est, la reprise de la directive européenne sur les armes à feu, l'initiative pour l'autodétermination, celle toute récente pour limiter la libre circulation des personnes et, cas échéant, un accord sur les services financiers. Ces questions provoquent des incertitudes qui affaiblissent l'économie et la place financière suisses.

Plutôt qu'une discussion sans fin sur chacun de ces sujets, les banques privées souhaiteraient que la Suisse se prononce une fois pour toutes en faveur de la voie bilatérale, avec toutes les contraintes qu'elle implique et qui seront ensuite négociées. Espérons que l'initiative pour la limitation de l'immigration nous offrira l'occasion de faire passer un message clair à ce propos.

Pour l'économie, la voie bilatérale est la meilleure manière de trouver des solutions pragmatiques et équilibrées avec nos voisins, tout en évitant l'adhésion à l'Union européenne ou l'isolement. C'est la formule idéale pour garder une Suisse ouverte et souveraine. De bonnes relations clairement définies avec l'UE, qui est le principal partenaire commercial de la Suisse, permettront notamment d'obtenir :

- un accès aux meilleurs spécialistes lorsque le bassin de recrutement suisse est épuisé ;
- une reconnaissance par l'UE de notre environnement réglementaire et fiscal ;
- à terme, un accès complet au marché européen pour les banques suisses.

Vous avez pu entendre récemment que nous soutenons un accord sur les services financiers avec l'Union européenne. Il me semble important de vous préciser pourquoi. Il est vrai qu'il existe d'autres voies pour obtenir l'accès au marché, mais les deux années écoulées montrent qu'elles sont bloquées. Conclure des accords bilatéraux comme avec l'Allemagne est impossible si le pays exige la présence d'une succursale sur son territoire, ce que presque tous les Etats de l'Union ont fait. Les procédures d'équivalence doivent être prévues par le droit européen et ne concerner que certains domaines précis (par exemple la Bourse, les produits dérivés, les fonds de placement ou les caisses de pension) ; il n'en existe pas pour servir les clients privés. A l'inverse, un accord sur les services financiers représente le moyen le plus complet d'obtenir l'accès au marché, c'est-à-dire de pouvoir servir nos clients européens depuis la Suisse sans contrainte. Grâce à un tel accord, nous estimons que nous pourrions augmenter nos effectifs en Suisse de 30%.

Nous sommes conscients que d'autres prestataires de services financiers ne voient aucun intérêt à un tel accord, parce qu'ils y perdraient des avantages comme un certain monopole pour les assurances ou des garanties étatiques pour les banques cantonales. D'un point de vue libéral, ces avantages faussent la concurrence et ne sont pas favorables aux clients. Des solutions devraient pourtant devoir être trouvées, puisque l'Union européenne tolère certaines aides d'Etat, pour les banques italiennes par exemple. Les établissements qui se concentrent sur le marché domestique ne voient pas non plus pourquoi ils devraient appliquer des règles européennes. Or l'accord avec l'Allemagne n'oblige que les banques qui s'annoncent à appliquer le droit allemand. Au final, c'est une pesée d'intérêts entre le fait de garder une précieuse création de valeur en Suisse et celui de donner la préférence à un marché intérieur beaucoup plus réduit. Les banques suisses continueront de se développer – toute la question est de savoir si elles le feront en Suisse ou à l'étranger.

En conclusion, nous considérons que la Suisse doit sa prospérité à son ouverture et à son pragmatisme. De la même façon que les machines et les médicaments qui sont exportés dans l'Union européenne doivent se conformer à ses normes, les services financiers qui y sont exportés doivent aussi correspondre aux règles locales. La création de ces services financiers a lieu pour l'instant en Suisse et pourrait même y être développée – à condition d'obtenir un accès au marché plein et entier. Savoir si le jeu en vaut la chandelle est une question politique que nous souhaitons voir tranchée le plus vite possible.