

La gestion de fortune est une industrie d'exportation

PROPOS RECUEILLIS PAR GENEVIÈVE BRUNET

Elu le 10 juin à la présidence de l'Association des banquiers privés suisses, Nicolas Pictet entame son mandat de trois ans dans un contexte de perte de compétitivité de la place financière suisse, notamment en raison de difficultés accrues d'accès aux marchés de différents pays membres de l'Union européenne. Or, si elle s'exerce essentiellement depuis la Suisse, la gestion de fortune est en grande partie une industrie d'exportation tournée vers des clients du monde entier.

Quels sont les principaux enjeux de votre mandat de nouveau président de l'Association des banquiers privés suisses?

Les banquiers privés sont confrontés à trois problèmes majeurs: la perte de compétitivité de la place financière suisse dans son ensemble, une dégradation sensible de l'image des banques en général et – pour ce qui concerne plus particulièrement les banquiers privés – une mauvaise connaissance de leur statut de sociétés de personnes qui amène les autorités de régulation à vouloir les mettre dans le même moule que des sociétés anonymes.

EFFET CISEAUX Avec une base de coûts essentiellement en franc et une large part de ses revenus perçue en dollar ou en euro, la gestion de fortune souffre de la surévaluation de la monnaie suisse. D'où l'importance d'améliorer l'accès aux marchés – notamment celui de l'UE – pour réaliser des économies d'échelle.

Qu'est-ce qui affaiblit la compétitivité de la place financière suisse?

Elle s'érode sous la conjonction de plusieurs facteurs. Le premier est extérieur: les pays qui nous entourent multiplient les barrières aux activités transfrontalières. Il est devenu très difficile de démarcher des clients ou de les suivre depuis la Suisse. Il ne s'agit pas ici de conformité fiscale, mais simplement de pouvoir offrir nos prestations au-delà des frontières. Un des buts des accords avec l'Allemagne et la Grande-Bretagne était d'ailleurs de régler ce problème d'accès au marché. La gestion >>>



EDDY MOTTIZ

NICOLAS PICTET Président de l'Association des banquiers privés suisses. Associé de Pictet & C^e où il est responsable du département juridique, des ressources humaines et des filiales en Asie et en Italie. Vice-président de Genève Place Financière.

>>> de fortune étant en grande partie une industrie d'exportation, les restrictions à l'accès au marché nous créent un problème d'économies d'échelle. Le deuxième élément qui affaiblit la compétitivité de notre place financière est la réglementation intérieure, avec un nombre important de restrictions mises à l'activité. Aujourd'hui, comme entrepreneurs, nous sommes dirigés essentiellement par des juristes. J'en suis un, mais je ne considère pas que les juristes sont les personnes les plus créatives pour développer des entreprises...

Dans quel domaine le développement de vos activités est-il entravé par les nouvelles réglementations?

En particulier, tout ce qui concerne la protection de l'investisseur. Nous sommes tous conscients que l'investisseur doit être protégé et que, dans certains cas, des produits complexes ont été vendus à des gens qui ne les comprenaient pas. Il faut donc améliorer les choses. Mais il nous semble excessif d'aller aussi loin que ce que prévoient certaines législations qui imposent au banquier de lourds questionnaires non seulement pour définir la capacité du client à supporter des risques dans ses placements, mais également pour évaluer son niveau de compréhension.

Est-ce la MiFID (Directive européenne concernant les marchés d'instruments financiers et services d'investissement) qui vous pose problème?

La MiFID prévoit effectivement ces procédures complexes pour déterminer la capacité de compréhension du client. Et la Finma réfléchit à un projet pour la Suisse qui pourrait s'inspirer largement de cette directive européenne. Je crains qu'il ne soit difficile de garder un cas particulier en Suisse – même si je plaide pour que nous ayons ici une flexibilité maximale – ne serait-ce que parce que nous servons des clients européens qui, eux, sont soumis à la MiFID. Or, la Suisse ayant ratifié la convention de Lugano, ces clients peuvent se prévaloir de la législation de leur pays d'origine et actionner une banque suisse dans leur pays de domicile, même pour des services rendus en Suisse. Nous sommes donc obligés de tenir compte de cette législation européenne et il me paraît inévitable que la place financière suisse se mette au diapason. Je regrette toutefois que cela, joint à des quantités d'autres exigences posées par les autorités de surveillance ou les législateurs, finisse par être tellement paralysant que l'activité et la créativité se ralentissent considérablement.

Comment analysez-vous les accords fiscaux conclus avec l'Allemagne et la Grande-Bretagne?

Positivement, parce qu'ils correspondent à ce que les banquiers – et les banquiers privés en particulier – avaient émis comme vœu dès le départ. À savoir, le respect de quatre idées fortes: la protection de la sphère privée, le règlement du passé, la conformité fiscale et l'accès amélioré au marché. Je tiens à saluer

tant le travail de nos négociateurs que celui de Patrick Odier, le président de l'Association suisse des banquiers.

La majorité de vos clients allemands choisiront-ils l'impôt libérateur pour régulariser le passé?

Je l'ignore. Nous n'avons pas fait de sondage pour le savoir. D'autant que, à l'instar de Pictet & C^{ie}, la clientèle allemande qui pourrait ne pas être déclarée représente sans doute peu de chose.

Les banques suisses devront verser à l'Allemagne une avance de 2 milliards de francs sur l'impôt libérateur à venir et à l'Angleterre 500 millions de francs. Quelle sera la part globale des banquiers privés et celle de Pictet & C^{ie}?

La seule chose que nous savons c'est que cinquante banques présumées avoir des clients allemands non déclarés devront participer au paiement de l'acompte. Nous ne savons pas à ce stade quelle sera la part des banquiers privés dans leur ensemble, ni celle de notre établissement en particulier.

Pour les revenus de l'épargne, le taux d'imposition retenu dans l'accord avec l'Allemagne est plus faible que celui appliqué, depuis le 1^{er} juillet, dans le cadre de la directive sur la fiscalité de l'épargne: comment va-t-on passer de l'un à l'autre?

Il est clair que l'on ne va pas payer deux impôts superposés sur la même épargne: l'impôt à la source de la directive sur la fiscalité de l'épargne et l'impôt libérateur prévu dans l'accord avec l'Allemagne. Une fois l'accord avec l'Allemagne ratifié, ces questions seront réglées entre administrations fiscales.

Les accords passés avec l'Allemagne et la Grande-Bretagne vont-ils inciter d'autres pays européens à négocier avec la Suisse un impôt libérateur à la source pour les avoirs non déclarés?

J'espère que ces deux accords vont avoir un effet d'entraînement. Ces textes indiquent expressément que le système de l'impôt libérateur à la source est équivalent à l'échange automatique d'informations.

Un accord global de ce type pour régler les problèmes du passé n'existe pas avec les Etats-Unis. Quels sont, pour vos membres, les risques de l'absence d'un tel accord?

De quelque pays qu'il s'agisse, le règlement du passé est un problème et présente un risque. L'impôt libérateur à la source est une solution. Nous essayons de la promouvoir auprès des pays de l'Union européenne. Avec les Etats-Unis, c'est plus compliqué. Trouver une solution dans le cadre légal constitue un défi.

Pour UBS, on est sorti du cadre légal en transmettant des noms de clients. Pensez-vous que les pressions sur le Credit Suisse aboutiront au même résultat...

Je n'en ai aucune idée. C'est la Confédération qui négocie avec le gouvernement américain.

Vous parlez d'une dégradation de l'image des banques. Comment comptez-vous améliorer cette image?

La crise financière est née aux Etats-Unis et, à une exception près, les banques suisses l'ont bien traversée. Les banques suisses doivent mieux communiquer sur l'importance de la place financière et sa valeur ajoutée pour le pays. Les intérêts du secteur financier et de l'industrie sont étroitement liés. Une place financière de qualité permet aux entreprises de se financer à meilleur compte et de mieux gérer leurs risques. Nous devons faire comprendre que l'apport de la place financière à l'économie suisse va bien au-delà du nombre d'emplois qu'elle procure et des impôts qu'elle acquitte.

Les banquiers ont largement contribué à la dégradation de leur image...

Il est vrai que des clients, surtout à l'étranger, ont reçu de mauvais services de certaines banques pendant la crise. Et que les rémunérations stratosphériques de responsables dans la banque d'affaires ont choqué. Les banquiers privés, uniquement préoccupés de gérer la fortune de leurs clients, n'ont pas de potentiel conflit d'intérêts avec la création et la vente de produits financiers complexes. Nous devons faire un effort redoublé d'explications et de lobbying pour nous faire entendre. Nous multiplions d'ailleurs les contacts avec les autorités et les associations faitières et rencontrons régulièrement la presse. En outre, étant propriétaires de leurs entreprises, les banquiers privés peuvent se montrer solidaires de la société dans laquelle ils vivent. Le passé a montré que la banque privée peut générer des mécènes, à l'image de ce qui a été fait pour la culture ou pour la Genève internationale.

Quels sont les effets sur votre activité de la hausse brutale du franc?

La gestion de fortune étant, comme je l'ai déjà souligné, une industrie d'exportation, elle souffre du même effet ciseaux que d'autres secteurs très présents sur les marchés étrangers. Une partie importante des fonds qui nous sont confiés est gérée en dollar ou en euro. La baisse de ces monnaies par rapport au franc diminue donc la masse sous gestion et les commissions qu'elle génère; alors que la majeure partie de nos coûts est en franc puisque notre siège et l'essentiel de nos effectifs se trouvent en Suisse.

Cette crise change-t-elle la manière de pratiquer la gestion de fortune?

La répartition de la fortune entre différentes classes d'actifs reste valable. Mais dans un moment où le principal risque auquel nous sommes confrontés est la déflation, les instruments de mesure valables pour acheter une action en période de croissance économique et d'inflation modérée ne sont plus réellement pertinents. Nous conseillons actuellement des stratégies de placement prudentes, peu rémunératrices pour la banque. Mais notre métier est fondé sur une relation de confiance à long terme: un client à qui nous aurons évité de perdre de l'argent nous restera fidèle et nous en amènera d'autres. o

De quelque pays qu'il s'agisse, le règlement du passé est un problème et présente un risque.»