

Bilan

Les leaders
de la finance

INTERVIEW EXCLUSIVE

Guy de Picciotto
Président du Comité Exécutif
Union Bancaire Privée

«Il est suicidaire d'en faire plus que nos concurrents»

PAR JEAN-PHILIPPE BUCHS Pour Guy de Picciotto, CEO de l'Union Bancaire Privée à Genève, la gestion de fortune peut rebondir comme l'horlogerie a su le faire. Mais les autorités doivent revoir leur copie.



PHOTOS: ALBAN KAKULYA

Guy de Picciotto compare la crise actuelle à celle qui a touché l'horlogerie entre 1975 et 1985.

Quel regard portez-vous sur l'évolution de la gestion de fortune au cours de ces dernières années?

Jamais auparavant nous n'avions vécu autant de changements que ceux intervenus depuis 2008. La crise financière puis celle de l'endettement des Etats ont eu des retombées majeures sur l'activité bancaire en Suisse. Parmi les plus importantes figurent une réglementation à outrance, l'abandon brutal du secret bancaire, ainsi qu'un désaveu des banques par le gouvernement, l'opinion publique et les médias. Notre métier de gestionnaire de fortune s'en est trouvé profondément changé.

Avec quelles conséquences sur les résultats des instituts?

La rentabilité a diminué de moitié, si ce n'est plus. Des banques ne sont plus rentables. Et leur nombre recule car on assiste à des opérations de fusions-acquisitions. La clientèle européenne déserte la Suisse. Seule consolation: en raison de la hausse des marchés financiers depuis le printemps 2009, la masse sous gestion a récupéré les pertes enregistrées dans les mois qui ont suivi la disparition de Lehman Brothers. Autrement dit, la gestion de fortune vit une période de difficultés sans précédent, et sa pérennité passe par cette phase d'ajustement. Je compare la crise actuelle à celle qui a touché l'horlogerie entre 1975 et 1985.

La gestion de fortune peut rebondir comme l'industrie horlogère a su le faire...

Certainement. La Suisse dispose d'atouts importants pour la clientèle internationale grâce à sa stabilité financière, monétaire et politique, à sa sécurité, à son savoir-faire, à la grande qualité de ses services et à son cadre légal. Si le tissu bancaire dispose des facultés pour rebondir et se diriger vers un nouveau paradigme, il importe que nos autorités accompagnent ce mouvement en affirmant une volonté d'amélioration de la compétitivité de notre place financière, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Notre prospérité ne signifie pas seulement une amélioration de la situation financière et sociale du secteur bancaire, mais également

celle d'une multitude de métiers non bancaires gravitant autour des banques, comme l'hôtellerie, les commerces, notamment du luxe, ou encore l'immobilier.

Grâce à la protection dont ils bénéficiaient sous le couvert du secret bancaire, les clients étrangers ne se contentaient-ils pas d'une performance relativement moindre?

Non, ils comparaient souvent la performance offerte par la banque suisse à leur institut local. Nos résultats étaient similaires, voire meilleurs.

Le recul de la marge bénéficiaire, qui affecte fortement les établissements, n'est-il pas la conséquence de la fin du secret bancaire, lequel permettait de facturer des prestations à un prix élevé?

Non, la marge n'a pas fondu pour cette raison. C'est une erreur de penser que le secret bancaire a engendré des coûts supplémentaires pour le client. Si le prix de nos services a toujours été plus élevé qu'à l'étranger, c'est parce que la Suisse est chère en raison du franc fort et du niveau important des rémunérations des collaborateurs. Les marges ont baissé notamment en raison des taux d'intérêt et de l'appréciation du franc.

Quel est le principal avantage concurrentiel de l'UBP par rapport aux autres établissements de la place genevoise?

Nous sommes une banque entrepreneuriale aux dimensions multiculturelles. La clientèle retrouve ainsi sa propre culture, mais dans un moule suisse.

Les clients européens quittent-ils la Suisse?

Dans toutes les banques, la masse sous gestion de cette clientèle recule. Pour trois raisons au moins. D'abord, elles n'acceptent plus de recevoir des avoirs européens non fiscalisés. Ensuite, certains établissements ont décidé de mettre un terme aux relations avec leurs clients non déclarés, alors qu'aucune loi ne les oblige à agir de la sorte, et que ces clients ont accordé leur confiance à la Suisse et à leur banque depuis parfois plusieurs décennies. Enfin, des clients profitent d'une amnistie ou se régularisent en payant une amende ou encore déménagent vers des cieux plus cléments comme ceux de la



«Nous devons plutôt participer activement à la définition d'un standard international applicable par tous les Etats.»

Grande-Bretagne, de la Belgique ou d'Israël.

La Suisse doit-elle encore négocier avec ses voisins pour tirer un trait sur le passé?

En proposant à ses voisins de conclure des accords (ndlr Rubik) pour faciliter la régularisation des clients de ses banques, la Suisse cherchait à protéger leur sphère privée. Aujourd'hui, ce n'est plus une nécessité. Nous devons plutôt nous préparer à adopter l'échange automatique d'informations fiscales et participer activement à la définition d'un standard international reconnu par l'OCDE et applicable par tous les Etats. Je souligne bien: par tous les Etats.

En raison des nouvelles règles qui entreront prochainement en vigueur dans le domaine financier au sein de l'Union européenne (UE), la place financière helvétique risque d'être pénalisée. Craignez-vous cette échéance?

Cette question est primordiale. Car l'Europe représente au moins la moitié de la clientèle des banques. Si le Conseil fédéral parvient à obtenir l'accès au marché européen pour les banques helvétiques depuis la

Suisse, nous pourrions continuer à développer la gestion de fortune depuis ici. Pour cette raison, la Suisse pourrait accepter le principe de négocier bilatéralement avec ses principaux partenaires européens en leur offrant de manière anticipée un échange automatique d'informations fiscales contre l'accès au marché et des aménagements particuliers pour la régularisation fiscale de la clientèle. Si cela ne devait pas être le cas, les établissements seront contraints d'ouvrir des filiales chez nos voisins pour accéder à la clientèle. La place financière helvétique serait alors pénalisée.

Vous vous attendez donc à des délocalisations d'activités vers l'UE...

C'est probable. Comme la banque est aussi une activité d'exportation – on l'oublie souvent – l'accès aux marchés étrangers est fondamental. Avec un franc fort, des coûts opérationnels élevés, des avantages concurrentiels relatifs, et pas d'accès au marché européen, on peut légitimement se poser la question du maintien de certaines activités en Suisse.

Comment l'UBP compte-t-elle relever ce défi?

Notre réseau compte deux banques au sein de l'UE, l'une au Luxembourg et l'autre en Grande-Bretagne, et nous venons d'en ouvrir une autre à Singapour. Nous devons capter la clientèle là où elle vit. La Suisse est encore garante du savoir-faire, mais rien ne nous empêche de déplacer cette compétence à l'étranger.

Les banquiers ne cessent de critiquer la Conseillère fédérale Eveline Widmer-Schlumpf. Est-elle devenue l'ennemi n° 1 de la place financière?

On ne peut pas le dire ainsi. La stratégie que le Conseil fédéral veut mettre en œuvre pour la place financière via la politique de l'argent propre révèle une mauvaise appréhension des enjeux économiques. Si on peut encore comprendre que la Suisse doive se distinguer avec des exigences plus importantes en matière de fonds propres pour assurer la solidité de la branche, il est en revanche inconcevable, voire suicidaire, d'en faire plus que nos concurrents dans la gestion de la clientèle. Dans ce domaine, des normes internationales se dessinent. Participons à leur élaboration, discutons-en dans les forums internationaux, mais n'en faisons pas davantage. ■

**«LA SUISSE EST GARANTE
DU SAVOIR-FAIRE,
MAIS RIEN NE NOUS
EMPÊCHE DE DÉPLACER
CETTE COMPÉTENCE
À L'ÉTRANGER»**

Union Bancaire Privée, UBP SA

Rue du Rhône 96-98 | Case postale 1320 | CH-1211 Genève 1
www.ubp.com | E-mail ubp@ubp.ch