

MALGRÉ LES NOUVELLES RÈGLES SUR LE SECRET BANCAIRE, LA PLACE FINANCIÈRE HELVÉTIQUE RESTE ATTRACTIVE

# Banques suisses : pendant la crise, les affaires continuent...

La crise financière, le renforcement de la régulation et les scandales successifs n'ont pas empêché l'argent de continuer à couler à flot dans les institutions bancaires de la Confédération. De nouveaux clients, russes, américains ou asiatiques, souvent plus exigeants, obligent toutefois les établissements à s'adapter à une donne plus internationale.

**E**n pénétrant dans l'immeuble cossu qui abrite l'Association des banquiers privés suisses, en plein cœur du quartier d'affaires de Genève, le visiteur pourrait s'attendre à voir des mines grises, rongées par l'inquiétude et le stress. Mais rien de tel, sur place... Malgré les violentes attaques à l'encontre du sacrosaint secret bancaire helvétique, l'ambiance semble sereine au 6, de la rue Boyv-Lysberg. « Vous savez, nous avons traversé une quarantaine de crises majeures depuis la naissance de nos institutions, au XVIII<sup>e</sup> siècle, sourit Anne-Marie de Weck, la présidente du Groupement des banquiers privés genevois, qui est aussi associée chez Lombard Odier Darier Hentsch & Cie. *Lorsqu'une récession internationale commence à se faire sentir, les critiques à notre égard se multiplient. Mais à chaque fois, le modèle des banquiers privés en ressort renforcé.* »

Officiellement, l'optimisme reste donc de mise. Pourtant, jamais la Suisse n'avait semblé si isolée. Un choix longtemps délégué, pour sauvegarder sa neutralité. Mais aujourd'hui le pays manque cruellement d'alliés, dans une période où les paradis fiscaux sont accusés de tous les maux. Pour ne rien arranger, plusieurs scandales ont entaché la réputation des institutions financières helvétiques. Accusé d'avoir aidé ses clients américains à frauder le fisc, le géant UBS a tenté de calmer le jeu en demandant à Bern de livrer les données de 4.450 de ses clients basés de l'autre côté de l'Atlantique. Mais ce compromis a été invalidé par le Tribunal administratif fédéral, ce qui risque de raviver le courroux de Washington. Le mal a de toute façon déjà été fait pour la banque suisse, qui a enregistré des sorties nettes de capitaux de 109 milliards d'euros lors des trois premiers trimestres de l'année 2009, et peine à redorer son image, comme l'a montré mercredi son assemblée générale mouvementée (Les Echos 4 d'hier). Son grand rival, le Crédit Suisse, n'est pas non plus sorti tout blanc de la crise financière mondiale. Il a en effet découvert qu'il avait vendu beaucoup trop de titres émis par Lehman Brothers. Afin de couper court aux critiques, le géant zurichois a dépensé 68 millions d'euros pour dédommager ses 2.000 clients les plus exposés. Les plus petites banques spécialisées dans la gestion de fortune ont, elles, été bernées par Bernard Madoff. « Tout le monde pensait que les grands groupes allaient souffrir de ce scandale, explique un salarié d'une institution zurichoise, mais ce sont les boutiques genevoises qui se sont pris les doigts dans la porte. »

**Nouveaux clients**  
Cette avalanche de mauvaises nouvelles en a pris beaucoup au dépourvu. « Tout est venu d'un coup, s'étonne Jan Vonder Mühl, le porte-parole de Julius Baer. La crise financière, les pressions pour renforcer la régulation... Nous avons tout été surpris par la rapidité à laquelle ces événements se sont succédés. » Du coup, malgré la belle sérénité affichée par Anne-Marie de Weck, certains banquiers privés suisses commencent à se faire un sang d'encre. « Ils ont été pris de court et ils se demandent aujourd'hui à quelle sauce ils vont être mangés, raconte Pierre-Yves Fret, l'auteur d'un livre intitulé « La Chute du secret bancaire ». Certains commencent déjà à réfléchir à une éventuelle reorientation de leur métier. Patrick Odier, le président de l'Association suisse des banquiers, a même lancé une sonde en disant qu'il pourrait être bon de faire empiéter par la clientèle étrangère un formulaire de transparence fiscale. C'est une véritable révolution d'entendre un banquier privé dire une telle chose... »

Pourtant, si l'on s'en tient aux chiffres, la nervosité de la profession n'a pas lieu d'être : à l'exception de UBS, qui sort à peine de la tourmente, l'argent continue en effet de couler à flots. « Notre portefeuille d'actifs a augmenté pendant la crise, se réjouit Jan Vonder Mühl. C'est le cas de la quasi-totalité des banques privées présentes en Suisse. Cela montre qu'en dépit de tout ce qu'on a pu



A l'exception d'UBS, dont l'assemblée générale mercredi a été houleuse, les banques privées suisses continuent d'enregistrer des apports nets de capitaux.

**« Dans le passé, les gens plaçaient une partie de leurs avoirs en Suisse pour des raisons de sécurité. Mais aujourd'hui, nos clients sont beaucoup plus actifs et ils veulent investir dans une multitude de pays et de secteurs. »**

entendre ou lire, nos clients ne quittent pas le pays. Bien au contraire. » L'an dernier, la division de banque privée du Crédit Suisse a attiré à elle seule 89 milliards d'euros d'actifs supplémentaires. Et sur les deux dernières années, son entrée nette de capitaux a dépassé 68 milliards d'euros, pour un portefeuille total de 524 milliards. Les établissements genevois ne sont pas en reste. « Nous avons enregistré l'an dernier un apport net de capitaux », résume Grégoire Bordier, associé chez Bordier & Cie.

Plus intéressant encore, « nous avons vu arriver de nouveaux clients qui cherchaient une alternative crédible aux grands établissements », confie Anne-Marie de Weck. Une grande partie des fonds transférés au

bord du lac Léman viendrait d'UBS, qui n'a pas souhaité s'exprimer sur le sujet... « Beaucoup d'argent est également arrivé de Russie en raison de l'instabilité politique locale », note Andreas John, le responsable des activités de banque privée du Crédit Suisse pour de nombreux pays, dont la France. Jacques de Saussure, un associé de Pictet & Cie, a lui, constaté depuis l'an dernier « l'arrivée en Suisse d'une importante clientèle américaine, attirée par la culture du service, une vision à long terme des intérêts du client et des compétences de gestion séculaires ». Le Crédit Suisse a pour sa part attiré de grandes fortunes, qui avaient plutôt l'habitude de travailler avec Goldman Sachs, Merrill Lynch ou Morgan Stanley. Une première... L'attractivité des banques privées helvétiques peut étonner mais elle s'explique.

Une récente étude sur la compétitivité de 263 banques basées dans 11 pays menée par le Swiss Banking Institute et l'université de Zurich montre que les établissements suisses sont toujours ceux qui parviennent le mieux à segmenter le marché du « wealth management ». « Notre pays conserve également une bonne image auprès des clients des banques privées, ajoute Jan Vonder Mühl. C'est particulièrement vrai en Asie, où la Suisse reste un symbole de qualité et de confiance. » Quant aux investisseurs qui ont choisi la Confédération pour cacher leurs avoirs au fisc, rares sont ceux qui ont déplacé leurs fonds dans un autre pays ces derniers mois. « Ils ne peuvent aller nulle part ailleurs, car ce sont tous les paradis fiscaux qui sont aujourd'hui dans l'œil du cyclone », observe un financier zurichois. Les banquiers privés suisses commencent toutefois à prendre conscience de la nécessité d'évoluer pour s'adapter à la nouvelle donne internationale. Leur clientèle a, de surcroît, elle aussi changé ces dernières années.

« Ce n'est plus du tout comme avant, avoue Andreas John. Dans le passé, les gens plaçaient une partie de leurs avoirs en Suisse pour des raisons de sécurité. Mais aujourd'hui, nos clients sont beaucoup plus actifs et ils veulent investir dans le monde entier et dans une multitude de pays et de secteurs. » genevoises ont également constaté cette mutation. « Les clients qui ont hérité de leur fortune veulent faire fructifier leur portefeuille et nous devons pour cela leur offrir davantage de conseils spécialisés et avoir des compétences à l'international plus importantes », constate Grégoire Bordier. Les groupes les plus puissants peuvent profiter de leur taille critique pour satisfaire cette demande. Le Crédit Suisse s'est ainsi transformé en un « one stop shop », offrant à ses riches clients des conseils pour mieux faire fructifier leurs avoirs personnels, mais aussi des recommandations concernant le financement et le développement de leurs entreprises. Les frontaliers entre banque privée et d'affaires ont alors tendance à s'estomper.

**Développement onshore**  
Autre tendance récente : l'ouverture de succursales à l'étranger, y compris pour des établissements de taille modeste. « De plus en plus de clients apprécient de ne pas avoir à venir jusqu'ici pour nous parler de leurs finances, souligne le porte-parole de Julius Baer. Nous devons donc avoir des experts proches de leurs lieux de résidence. » Les investisseurs ayant des fonds en Suisse veulent aussi que leurs banques privées s'internationalisent. « La diversification de leurs placements nous contraint à avoir des compétences dans des pays différents », note Anne-Marie de Weck. « Le développement onshore est une tendance lourde de ce secteur », résume Pierre-Yves Fret. Certaines enseignes se refusent certes toujours à

ouvrir des filiales en dehors de la Confédération. Mais « les établissements qui ne se sont pas déjà engagés dans des activités onshore vont au-devant de jours plus difficiles », prévenait récemment dans « L'Agel », le professeur Teodoro Cocea, de l'université de Linz. Même si cette stratégie n'est pas toujours payée de réussite. « Il n'est pas évident de s'implanter dans un pays étranger, prévient Jean-Christophe Poylet, un auditeur de PricewaterhouseCoopers spécialisé dans les institutions financières romandes et du Tessin. Si l'on s'installe dans un marché développé, la concurrence est déjà active et il apparaît difficile de se différencier. » Et puis si l'onshoring était très profitable, cela se saurait, explique Grégoire Bordier. C'est vraiment une stratégie basée sur le long terme. »

Une chose est sûre : cette tendance pénalise les établissements de taille modeste. Aussi, « les petites banques privées en Suisse sont dans une situation difficile et certaines vont devoir revoir leur taille critique pour survivre, juge Jan Vonder Mühl. Des consolidations sont inévitables. » Pour l'instant, ce sont plutôt les groupes étrangers comme Commerzbank et Dresdner qui ont cédé leurs activités en Suisse. Mais des enseignes locales devraient suivre leur voie. Les acheteurs ne manquent pas. Julius Baer, notamment, ne cache pas sa soif d'acquisition. « Dans tous les cas, les gens qui pensent que les banques privées suisses vont s'effondrer en raison des nouvelles règles portant sur le secret bancaire sont complètement dans l'erreur, prévient Grégoire Bordier. Il va peut-être falloir modifier nos habitudes de travail mais l'attractivité de la place financière suisse va perdurer. » Il y aura un avant et après 2009 comme il y a eu un avant et après 1929, mais cela ne remet pas du tout en cause notre modèle », conclut Anne-Marie de Weck. Indéfectiblement optimiste.

FREDÉRIC THÉRIER, A GENÈVE ET ZÜRICH