

SUISSE

La pression réglementaire partagée

PRIVATE BANKING SUMMIT. *Paralysie paradoxale des M&A selon Ray Soudah. Londres n'est pas encore près de détrôner la Suisse.*

La dimension internationale d'un forum dédié au private banking comme celui qui se tient ces jours-ci à Rüschlikon (ZH) sous l'égide d'euroforum permet de prendre la mesure du fait que la place financière suisse est bien loin d'être la seule à subir une pression réglementaire. «En matière de réglementations, on est toujours tenté de se dire pourquoi s'en prennent-ils à nous. Et au pire moment. Mais il ne faut pas surtout prendre les choses personnellement. Car il y a toujours une opportunité à en tirer» a commenté Ian Ewart, le responsable Global Marketing et Produits de la banque Coutts & Co. Soit un établissement qui peut se targuer de trois siècles d'histoire.

Dans l'analyse du «nouveau paradigme» à l'œuvre dans la gestion privée, ce dernier appelle pourtant à faire preuve de prudence en se référant à des valeurs telles que la tradition, «car les temps changent et vont changer». Ainsi à son gré, le merchant banking, soit la banque d'affaires, est appelé à devenir de plus en plus populaire pour une banque dédiée à la gestion des patrimoines. Dans la mesure où ce sont les entrepreneurs qui sont à la source de la création des richesses gérées. «Plus de 60% de nos clients sont des entrepreneurs et ont gagné cet argent au cours des dix à quinze dernières années» rappelle-t-il. Fondateur de Millenimum Associates, un cabinet indépendant

spécialisé dans les fusions et acquisitions et le conseil stratégique pour l'industrie mondiale des services financiers, Ray Soudah a notamment évoqué «la surprenante paralysie du marché suisse des fusions et acquisitions» dans le domaine de la banque de gestion privée alors que «les banques se traitent à leur book value ou à moins que celle-ci et que les prix historiques sont si bas. Pourquoi la consolidation ne se poursuit-elle pas comme on devrait l'observer dans pareille situation?» se demande le spécialiste. Première raison: la qualité de ce qui pourrait être acquis est faible: avec encore de nombreux clients non conformes aux exigences réglementaires, des établissements non rentables, des affaires dépourvues de stratégies ou des bases de coûts élevées.

Pourquoi dès lors acheter même si cela semble avantageux? Alors que des employés craignent de se déplacer à l'étranger. «Je parle surtout des établissements de moindre taille. Alors que les établissements de plus grande taille peuvent plus facilement prendre en compte les nouvelles exigences». Dans ce contexte, faute d'acquéreurs, une tendance se dessine pour certains établissements, y compris étrangers, les plus petits surtout, qui commencent à fermer certaines de leurs activités selon Ray Soudah «les prix sont si bas que dans certains cas il ne vaut pas la peine de vendre, vous ob-



RAY SOUDAH. Le créateur de Millenium Associates voit surtout de petites banques fermer des activités.

tiendrez davantage en fermant certaines activités. Compte tenu des engagements historiques liés à une opération de cession. C'est un problème de taille». L'acquéreur doit en effet en pareil cas être en mesure d'assumer le processus de conversion d'une partie des clients afin que ceux-ci deviennent conformes aux exigences réglementaires et légales (compliance). Mais Ray Soudah estime que les banques de taille moyenne sont dans une situation différente dans la mesure où elles disposent d'un coussin de profitabilité. Même si celui-ci est aussi porté actuellement par des facteurs exogènes tels que les interventions de la BNS, de la BCE ou de la FED (QE3) par exemple. Et si certains établissements ont été actifs dans les fusions et acquisitions, c'est plutôt «en achetant ce qui était à vendre qu'en acquérant ce qu'ils auraient voulu acheter» estime Ray Soudah.

Ce dernier estime que les banques suisses en particulier doivent da-

vantage exploiter leur potentiel local ou domestique, en particulier sur le segment très lucratif du haut de gamme. Alors que les groupes qui en ont les moyens doivent s'établir sur le plan international «mais c'est très onéreux». Pour les plus grandes banques, c'est la base de coûts trop élevée qui à son gré constitue le principal problème, en particulier sur les marchés de croissance.

Les établissements avec des cost/income de 70-80% qui versent des rémunérations énormes sont à la merci des brusques mouvements de changes ou des marchés d'actions. Le spécialiste n'en souligne pas moins que malgré les difficultés, la présence en Suisse demeure un privilège convoité, à la faveur de sa valeur refuge et de son image de marque liée à la qualité. Le spécialiste s'attend néanmoins à une centaine de banques en moins en Suisse d'ici quelques années et peut-être quelques centaines de gérants en moins aussi. Enfin, investie de la délicate mission de répondre à la question de savoir si la place financière de Londres va détrôner la Suisse en tant que centre du wealth management, Tracey Reddings, CEO du pôle UK Private Wealth Management de la banque améri-

caine JP Morgan, a délicatement répondu - au terme de son analyse comparative - qu'il est encore trop tôt pour le dire. A son sens «les deux pays font certainement face à une menace symétrique, par exemple au niveau de la taille de leurs grandes banques en regard de leurs économies respectives, dans le maintien de monnaies compétitives, de statuts de havre de sécurité. Avec pour tous les deux la zone euro comme premier partenaire commercial. Ainsi que les défis légaux des banques aux Etats-Unis. Certes avec le lien du franc à l'euro, les investisseurs tendent à percevoir davantage la Grande-Bretagne et les Etats-Unis comme des havres plus sûrs pour leurs actifs face à l'érosion de valeur liée à la zone euro. Reste à voir combien de temps les deux pays anglo-saxons conserveront cette position selon Tracey Reddings. (PK).