

# La Suisse, place financière

Renforcer la compétitivité grâce aux efforts concertés du secteur public et du secteur privé





## Avant-propos

Chère lectrice, cher lecteur,

À l'automne 2012, nous avons publié une étude dans laquelle nous indiquons que la compétitivité internationale de la place financière suisse pouvait être améliorée. Nous avons ainsi mis en évidence différents secteurs stratégiques qui requerraient à notre avis des mesures particulières.

Cette analyse réalisée à l'époque et les recommandations en découlant doivent à notre sens faire périodiquement l'objet d'un contrôle. Nous pourrions de cette façon procéder à une actualisation si les circonstances l'exigent et publier des résultats qui feront à chaque fois office de base de discussion constructive.

S'agissant de l'environnement dans lequel évolue la place financière suisse, les tendances que nous avons identifiées en 2012 se sont vérifiées dans une large mesure, s'accroissant même parfois. Sur le plan macroéconomique, en raison de doutes subsistant quant à la solidité de la reprise économique, les banques centrales ont maintenu leurs mesures de soutien plus longtemps que prévu, voire les ont renforcées. Ce phénomène s'est traduit par une phase de taux bas, persistante et sans précédent, synonyme pour les investisseurs comme pour les prestataires de services financiers de défis importants.

La numérisation du secteur financier va progresser significativement dans les années à venir, s'accompagnant d'évolutions structurelles d'importance dans notre secteur. La délocalisation de nombreuses affaires financières, passées de banques «traditionnelles» à d'autres entreprises financières («banques de l'ombre» de tous types), s'est elle aussi accélérée. La réglementation des banques, toujours plus stricte, est l'un des principaux moteurs de cette évolution. Enfin, diverses interventions de protectionnisme national ou régional ont continué de perturber la transmission transfrontalière de services financiers. La pression internationale exercée sur la Suisse quant aux actifs auparavant non taxés a exacerbé ces tendances pour de nombreux établissements suisses.

Pour la place financière helvétique, la question du positionnement optimal et des mesures à prendre en la matière est donc encore plus d'actualité qu'il y a deux ans. Si la Suisse souhaite garantir ou consolider son rôle de centre leader dans le private banking international, il lui faut impérativement trouver une solution pour résoudre les questions fiscales du passé et définir des règles entre les États concernant les échanges de données. Mais cela ne suffira pas. La Suisse doit également tout mettre en œuvre pour donner à ses établissements financiers l'accès à des marchés tiers, en particulier en Europe. En outre, des investissements sont nécessaires dans des domaines d'avenir tels la FinTech (Financial Services Technology) et il faudra aussi impérativement préserver les infrastructures de qualité et les avantages de la place suisse sur le plan politico-économique. Tout cela requiert des efforts conjoints des banques suisses, du gouvernement, du Parlement fédéral ainsi que des autorités de surveillance.

Avec mes meilleures salutations,  
Urs Rohner  
Président du Conseil d'administration  
Credit Suisse Group AG

---

### Imprint

#### Éditeur

Credit Suisse  
Paradeplatz 8  
CH-8070 Zurich  
Suisse

#### Contacts

René Buholzer, +41 44 333 17 17, [rene.buholzer@credit-suisse.com](mailto:rene.buholzer@credit-suisse.com)  
Philip Hess, +41 44 333 22 49, [philip.hess@credit-suisse.com](mailto:philip.hess@credit-suisse.com)  
Manuel Rybach, +41 44 333 32 36, [manuel.rybach@credit-suisse.com](mailto:manuel.rybach@credit-suisse.com)  
Christine Schmid, +41 44 334 56 43, [christine.schmid@credit-suisse.com](mailto:christine.schmid@credit-suisse.com)

## Résumé

Depuis la parution à l'automne 2012 de notre publication «La Suisse, place financière», les tendances que nous avons à l'époque mises en lumière dans l'activité bancaire se sont pour l'essentiel confirmées. La commission d'experts formée par le Conseil fédéral pour perfectionner la stratégie du marché financier se penche sur des sous-domaines centraux – accès au marché, fiscalité, processus de réglementation ou encore risques économiques. Il s'agit ce faisant de s'appuyer sur les atouts évidents de la place financière pour la positionner vers le futur. Avec cette publication, nous souhaitons contribuer à ce débat et revenir sur d'autres domaines comme la numérisation qui, de notre point de vue, sont importants.

Dans les chapitres ci-après, nous commencerons par passer en revue les évolutions pertinentes vécues par la place financière suisse ces deux dernières années. Le deuxième chapitre analyse le positionnement des places financières importantes à l'échelle internationale, avant que le troisième chapitre ne mette en exergue les principales évolutions futures pour la place financière. Cette partie revient ainsi notamment sur la croissance soutenue des fortunes à gérer dans les économies émergentes et la réglementation toujours plus fragmentée sur le plan international. Enfin, dans le quatrième chapitre, nous identifions les facteurs de réussite suivants pour l'avenir:

1. Pragmatisme des autorités suisses face à la pression réglementaire internationale en hausse et au regain de protectionnisme, notamment par la garantie de l'accès au marché et par un refinancement fiscalement compétitif des banques
2. Recours à de nouvelles technologies efficaces comme élément central pour améliorer les services aux clients
3. Garantie d'avantages compétitifs par des prestataires suisses d'infrastructure du marché financier
4. Préservation de conditions-cadres compétitives et fiscalement intéressantes sur le plan international, par une politique économique prévisible et une promotion coordonnée du site, en termes surtout d'accès à des collaborateurs qualifiés

Notre rapport se conclut sur quatorze recommandations de mesures à prendre pour atteindre nos objectifs:

1. Définir une proposition de valeur axée sur le futur pour la place financière suisse
2. Répondre aux exigences plus élevées des clients dans la gestion de fortune
3. Garantir l'accès au marché à des spécialistes hautement qualifiés
4. Positionner au niveau international la place suisse d'asset management
5. Renforcer les affaires clientèle entreprises comme pilier central de l'économie suisse centrée sur les exportations
6. Promouvoir de manière ciblée l'innovation dans la FinTech
7. Garantir la sécurité des données et la stabilité des infrastructures
8. Étoffer les connaissances générales en matière de finance et d'économie
9. Renforcer la coordination de la promotion de la place financière suisse à l'étranger
10. Stabiliser la relation avec l'Europe sur le long terme et assurer un accès global au marché
11. Appliquer les normes internationales d'une manière à la fois rapide et pragmatique, afin de garantir l'équivalence
12. Créer un environnement fiscal intéressant pour la place financière et industrielle
13. Assurer la sécurité juridique et la prévisibilité
14. Ajuster de manière ciblée la place financière aux modifications des flux de transactions mondiaux

La mise en œuvre de ces recommandations d'actions devrait permettre à la place financière suisse d'assurer sa position de leader parmi les autres centres financiers internationaux, en s'appuyant sur le long terme sur ses atouts.

**Tableau 1: Synthèse des recommandations, par groupes de stakeholders**

|                                  | <b>1. Positionnement axé sur le futur de la place financière suisse</b>  | <b>2. Orientation sur le long terme de la gestion de fortune</b>   | <b>3. Promotion ciblée de l'innovation</b>  | <b>4. Établissement en tant que centre d'infrastructure</b>  |
|----------------------------------|--|--|---|--|
| <b>Banques</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adapter la proposition de valeur de la place financière suisse aux nouvelles réalités et la moderniser en conséquence.</li> <li>▪ Former de manière ciblée clients et société sur les questions financières et économiques, en coordination avec la politique (enseignement).</li> <li>▪ Promouvoir les affaires clientèle entreprises comme pilier central de l'économie d'exportation suisse.</li> <li>▪ Consentir des efforts soutenus pour répondre aux besoins des PME (y compris les start-up).</li> <li>▪ Étoffer le conseil et l'offre de produits dans les placements à impact et la philanthropie.</li> <li>▪ Renforcer la promotion de la place financière à l'étranger et assurer la coordination avec la Confédération.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Répondre aux normes éthiques et professionnelles les plus strictes et assurer une gestion de fortune fiscalement conforme, en préservant la sphère privée.</li> <li>▪ Institutionnaliser les processus de placement au sein du private banking et exploiter les synergies avec l'asset management.</li> <li>▪ Positionner l'asset management comme une compétence clé de la place financière suisse.</li> <li>▪ Garantir l'accès à des spécialistes de la finance.</li> <li>▪ Assurer constamment une orientation sur des marchés présentant un potentiel de croissance.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Perfectionner les compétences liées à Internet et à la banque mobile.</li> <li>▪ Garantir l'accès aux collaborateurs hautement qualifiés, et notamment dans les TI.</li> <li>▪ Ouvrir l'accès à des nouveaux marchés pour la clientèle entreprises en recourant à de nouvelles technologies (p. ex. financement communautaire).</li> <li>▪ Développer des plates-formes offshore pour certaines devises des marchés émergents (p. ex. le renminbi).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Garantir la sécurité des données et la stabilité des infrastructures.</li> <li>▪ S'établir comme centre de données et d'infrastructure pour diverses prestations financières à l'échelle mondiale.</li> <li>▪ Investir dans des infrastructures boursières, d'exécution, de trafic des paiements ainsi que dans des infrastructures générales des marchés.</li> </ul> |
| <b>Gouvernement et Parlement</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Établir sur une base stable et à long terme la relation avec l'UE.</li> <li>▪ Garantir la prévisibilité de la politique économique.</li> <li>▪ Créer un environnement fiscal intéressant pour la place financière et industrielle.</li> <li>▪ Continuer à améliorer les conditions-cadres d'un «hub» pour le renminbi.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Garantir l'accès au marché au moyen d'accords sectoriels – accords sur les services (financiers).</li> <li>▪ Garantir la disponibilité de collaborateurs qualifiés, notamment par une formation sur des questions financières et économiques.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promouvoir de manière ciblée l'innovation sur la place financière au moyen d'une plate-forme d'innovation FinTech.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mettre en œuvre l'environnement juridique / réglementaire nécessaire pour une infrastructure du marché financier «best in class».</li> </ul>  |
| <b>Autorités de surveillance</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Appliquer de façon pragmatique les normes internationales, tout en garantissant l'équivalence.</li> <li>▪ Renoncer au Swiss Finish distordant la compétitivité dans un contexte international.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Raccourcir le processus d'enregistrement de nouveaux fonds et trouver une solution efficace pour les fiches techniques produits.</li> <li>▪ Garantir une réglementation adéquate des gérants de fortune externes (EAM).</li> </ul>  |   |  |

Source: Credit Suisse

## Chapitre 1

**Place financière suisse – évolutions ces deux dernières années**

Depuis notre dernière publication sur la place financière suisse voici deux ans, la conjoncture mondiale a connu une nette embellie. Des risques demeurent néanmoins, alimentés surtout par l'environnement prolongé de taux bas, lequel favorise à son tour une allocation distordue des ressources. La place financière suisse a gagné en stabilité, même si elle doit faire face à une concurrence internationale encore plus vive. Il faut agir aujourd'hui pour préserver les chances de croissance de demain.

**Conjoncture mondiale plus favorable, mais toujours entachée de risques d'instabilité**

Le contexte macroéconomique mondial est dans une certaine mesure plus favorable qu'à la parution de notre dernière publication à l'automne 2012. En effet, la reprise s'est consolidée aux États-Unis, tandis que la zone euro a pu s'extraire de la récession. Et si de nombreux défis demeurent, les scénarios catastrophe – tel celui d'un effondrement de la zone euro – ne sont dans une large mesure plus d'actualité. Dans le même temps, il est vrai que les perspectives pour les pays émergents, et notamment pour la Chine, se sont assombries. L'énorme progression de l'octroi de crédits, utilisés en grande partie pour financer des placements immobiliers, accroît les risques conjoncturels. Les retombées sur l'économie mondiale et, surtout, sur la stabilité financière mondiale, devraient rester limitées, eu égard à la solidité de la fortune nette chinoise.

Ces deux dernières années, les marchés des actions des pays industrialisés se sont redressés en affichant des taux de croissance à deux chiffres. Des indices comme le S&P 500 américain ou l'Euro Stoxx en Europe ont atteint de nouveaux records. En revanche, le niveau des intérêts demeure bas. En raison de la pression inflationniste presque insignifiante, des risques conjoncturels toujours présents et des finances publiques structurellement moroses, les banques centrales devraient éviter des hausses significatives de leurs taux pendant un certain temps encore. Même la lente normalisation de la politique monétaire entamée aux États-Unis n'annonce pas encore une fin proche de cette phase de taux bas. Selon nos conclusions actuelles, une première hausse des taux ne serait réaliste que dans un an au plus tôt. Cet environnement de taux bas constitue d'une part un énorme défi pour les investisseurs privés et institutionnels. Et il augmente d'autre part la probabilité de formation de «bulles» d'actifs. En quête de rendement, les investisseurs se tournent de plus en plus vers des emprunts plus risqués. Ainsi, la prime de rendement des obligations au rating bas (haut rendement) par rapport aux obligations évaluées comme sûres est à nouveau aussi faible qu'avant la crise. Les entreprises utilisent à nouveau plus fréquemment leurs montants record de liquidités et les opportunités de financement avantageuses pour des rachats d'entreprises.

**Complexité accrue et lacunes de l'environnement réglementaire**

L'environnement réglementaire, auquel les banques et leurs clients sont confrontés, a encore gagné en complexité ces dernières années. La Banque d'Angleterre a représenté explicitement la complexité croissante de la réglementation en procédant à une comparaison du nombre de pages d'accords sur la réglementation: ainsi, si l'accord international sur les fonds propres bancaires «Bâle I» comptait 30 pages, son successeur «Bâle II» en affichait déjà 347, contre pas moins de 616 pour le tout dernier paquet, «Bâle III». De même, avec ses 848 pages, la Loi Dodd-Frank américaine de 2010 est 20 fois plus volumineuse que la Loi Glass-Steagall de 1933. En incluant les dispositions d'exécution, la réglementation américaine se monte même à 30 000 pages. Dans l'UE, toutes les directives et autres prescriptions concernant la réglementation bancaire représentent un total atteignant facilement 60 000 pages. Et dans le même temps, peu de progrès sont à constater en termes d'harmonisation internationale. En conséquence, les banques actives à l'international doivent mettre en œuvre les règlements de différentes juridictions, ce qui se traduit par une hausse des frais commerciaux, sans pour autant s'accompagner de gains évidents en matière de stabilité.

En parallèle, des «banques de l'ombre» qui ne sont pas soumises à la réglementation bancaire continuent de tirer profit de ces évolutions. S'ils sont essentiellement observables dans des activités hors bilan, certains risques sur la stabilité provenant de ces établissements ne peuvent être exclus. Dans le sillage des séquelles de la crise financière mondiale et de la crise de l'euro, le durcissement de l'environnement réglementaire et le protectionnisme national ou régional plus soutenu en découlant ont encore accéléré la tendance à la consolidation dans le secteur bancaire. Pour

preuve, le nombre de banques dans la zone euro s'est replié de 7% environ depuis 2012, et les bilans se sont contractés de 10%. Le recul le plus prononcé du nombre d'établissements financiers s'est produit en Espagne, où plus d'un tiers des banques a disparu entre 2012 et la fin 2013. Les États-Unis sont également le théâtre d'un processus de concentration marqué: ainsi, l'agrégation des totaux de bilans dans le secteur bancaire a progressé de 10% entre 2012 et 2013, tandis que dans le même temps, le nombre d'établissements reculait de 4%.

### **La Suisse confrontée à un environnement de taux bas persistant et à une pression de l'extérieur**

L'économie suisse a relativement bien surmonté les retombées de la crise financière mondiale et de la crise dans la zone euro. À la faveur d'un «super cycle» fait de vive immigration, de prix et de coûts du crédit à la baisse et de hausse des prix immobiliers, l'économie intérieure s'est affirmée comme un pilier au moins temporaire de la croissance. En parallèle, le secteur des exportations a rapidement pu sortir du creux de la vague, grâce à une belle compétitivité et au plancher fixé à 1.20 pour le couple EUR / CHF. Pour l'heure, l'acceptation de l'initiative contre l'immigration de masse n'a encore engendré aucune retombée grave, même si les perspectives se sont sensiblement assombries. L'avenir de la libre circulation des personnes avec l'UE est teinté d'incertitude. Or, pour que la place financière suisse continue de s'épanouir, l'accès à des spécialistes hautement qualifiés (également en provenance de l'étranger) est un aspect essentiel.

Le taux de change EUR / CHF persistant juste au-dessus du plancher fixé par la Banque nationale suisse (BNS), la politique monétaire suisse est pour l'heure couplée de facto à celle de la zone euro. De ce fait, la BNS va devoir laisser proche de zéro son taux directeur (le Libor à trois mois) pour un moment encore, même si cette situation n'est pas forcément souhaitable du point de vue de l'économie intérieure. L'environnement de taux bas joue notamment un rôle prépondérant dans le boom immobilier helvétique. Le volume hypothécaire et la vulnérabilité entraînée par des risques de crédit et des risques de variation de taux d'intérêt ne cessent de progresser, avec surtout une augmentation des bilans des banques nationales ces dernières années. Les banques ont réagi en édictant des conditions plus strictes d'octroi de crédit et d'amortissement des hypothèques, afin de juguler les risques naissants. À la requête de la BNS, le Conseil fédéral a par ailleurs activé et par la suite augmenté le volant anticyclique. En dépit d'un aplatissement déjà observable de la dynamique des prix des logements en propriété, d'autres mesures de réglementation sont actuellement discutées. Notre scénario de base demeure celui d'un atterrissage en douceur du boom du crédit et de l'immobilier. Impossible cependant de nier que les risques pour les banques orientées sur le marché national ont plutôt augmenté.

Ces deux dernières années, l'accès des banques suisses aux marchés financiers avoisinants a eu tendance à se dégrader. Ainsi, il est souvent impossible de servir activement depuis la Suisse des clients de certains États de l'UE. Et si l'accès au marché allemand, par exemple, a pu partiellement être amélioré dans le cadre d'accords bilatéraux, aucun accord de ce type n'a encore été conclu avec d'autres pays importants (France ou Italie, par exemple). Dans le même temps, l'UE édicte de plus en plus de règles dites de pays tiers, qui font dépendre l'accès au marché d'une réglementation équivalente et de la surveillance dans l'État d'origine d'un prestataire de services financiers d'un État tiers.

Ces mesures témoignent du comportement protectionniste observé depuis la crise financière mondiale, en particulier dans la finance, et sont la preuve que la mondialisation s'est généralement enrayée depuis l'éclatement de la crise – de fait, l'indice de mondialisation du Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ stagne depuis 2008. Enfin, des incidents impliquant des ventes de données de clients et le différend fiscal avec les États-Unis ont égratigné la réputation de la place financière.

### **Place financière suisse: stabilité renforcée, mais il ne faut pas s'arrêter là**

Après la crise financière, la Suisse a été le premier pays à prendre des mesures de réglementation globales pour renforcer la stabilité de son système bancaire. Le programme visant à résoudre la thématique du «too big to fail» est un paquet durable et bien équilibré de dispositions réglementaires, qui statuent essentiellement sur le ratio de fonds propres, mais aussi sur les liquidités, la liquidation et la répartition des risques. En comparaison internationale, les règles suisses sont actuellement égales, voire plus strictes, en termes de calibrage. S'agissant de leur mise en œuvre dans le temps, la Suisse est également bien positionnée et a même une longueur d'avance.

Ces dispositions réglementaires répondant aux exigences élevées devraient renforcer globalement à long terme la stabilité et, partant, la position concurrentielle de la place financière suisse à l'échelle internationale. Ces deux dernières années, d'importantes évolutions sont également sur-

venues dans le domaine de la réglementation du private banking. L'échange automatique de renseignements (EAR) va devenir à brève échéance une norme internationale pour les affaires transfrontalières des banques suisses. La protection de la sphère financière privée des clients qui respectent la loi n'en pâtira pas et ne doit pas en pâtir; elle continuera à être garantie au mieux. Dans les années à venir, l'activité bancaire, et surtout la gestion de fortune, seront marquées par la numérisation. L'offre de services s'adaptera aux modifications des besoins des clients. La sécurité des données des clients et des plates-formes Internet passe ainsi au tout premier plan (voir à ce sujet le chapitre sur la numérisation, en pages 13 et suivantes).

### **Concurrence accrue et chances de croissance futures**

Ces deux dernières années, la concurrence s'est intensifiée sur et pour la place financière suisse. D'une part, des gestionnaires de fortune étrangers sont de plus en plus en quête de capitaux de placement, également en Suisse. De par leur seule taille et leur traitement réglementaire, ils peuvent proposer et commercialiser efficacement une offre complète de produits.

D'autre part, la concurrence a également continué sa marche en avant dans l'activité bancaire de détail classique. Ainsi, Postfinance a par exemple été autorisée à octroyer des crédits. Dans le contexte actuel de taux bas et de produit des intérêts par conséquent limité pour les banques, la croissance des crédits pour les banques uniquement actives à l'échelle nationale a gagné en importance.

Le private banking connaît actuellement un processus de concentration, lequel s'accroîtra encore dans les années à venir. Différentes banques étrangères ont ainsi réduit leurs unités internationales de private banking et, de ce fait, leur activité en Suisse. Les banques étrangères se concentrent sur des marchés de croissance et des centres financiers comme Singapour et Hong Kong, ou abandonnent tout bonnement l'activité de gestion de fortune au niveau international. Ces dernières années, la taille critique nécessaire dans le private banking a à nouveau augmenté, ce qui devrait renforcer la tendance à la concentration même dans les établissements suisses. Pour preuve, le taux d'efficacité – le rapport coûts-produits – des grandes banques en Suisse s'est amélioré en 2013 par rapport à 2007 de 77% à 71%, tandis qu'il stagnait à 82% pour les banques de plus petite taille. Cette tendance à la concentration offre l'opportunité de créer, surtout dans le private banking, des effets d'échelle plus marqués et de renforcer ainsi la place financière.

Dans le private banking, la portée et la qualité du conseil sur la place financière suisse ont toutes deux continué à progresser. Un constat qui s'applique également à l'offre relative aux placements à impact et aux services bancaires dans la philanthropie. Les banques ne comptent pas s'arrêter en si bon chemin dans ce domaine. La Suisse, avec sa longue tradition d'accueil d'activités philanthropiques et de fondations caritatives, montre en effet un potentiel considérable dans ce domaine.

Les affaires clientèle entreprises sont de première importance pour une économie suisse orientée à l'exportation et elles sont actuellement considérées par les banques comme une activité essentielle. En dépit des strictes dispositions réglementaires, la Suisse ne connaît aucun problème d'approvisionnement de crédits pour la clientèle entreprises – notamment grâce à son paquet de réglementation harmonieux. Si une hausse du ratio d'endettement (fonds propres par rapport à la taille du bilan), une nouvelle fois dictée par des normes internationales, devait se produire, elle ne manquerait pas de se répercuter sur les affaires avec la clientèle entreprises des PME et avec les start-up.

Pour résumer, il est ainsi possible d'affirmer que la place financière suisse, si elle veut continuer sur la voie du succès, doit suivre une stratégie axée sur la spécialisation. Reste toutefois notamment à évaluer les secteurs de la gestion de fortune institutionnelle où il sera possible d'atteindre une croissance durable et des rendements. Idem pour différents domaines du marché des capitaux et des devises. Plus généralement, il faut ici analyser où les effets d'échelle sont possibles, en relation justement avec le secteur clé que constitue le private banking. La constitution d'un «hub» offshore pour le renminbi pourrait représenter une autre opportunité, même si la Suisse, dans un premier temps, a été devancée en la matière par d'autres places financières européennes. De par l'importance de la fortune gérée en Suisse et de la solidité des exportations, la création d'un tel «hub» serait intéressante aussi bien pour Berne que pour Pékin. Mais dans d'autres secteurs, et notamment les opérations d'émission, la place financière pourrait récupérer des parts de marché ou les développer grâce à des mesures appropriées.



## Chapitre 2

## Facteurs de succès et évolution de la position concurrentielle de centres financiers mondiaux

Nous consacrons ce chapitre aux facteurs qui déterminent le succès des places financières et évaluons leur compétitivité, notamment en comparaison avec la Suisse.

### 1. Facteurs de succès des places financières

Les places financières globales florissantes s'appuient sur quantités de facteurs de succès: niveau de qualité de vie élevé qui attire de la main d'œuvre qualifiée, normes reconnues sur le plan international en matière de jurisprudence et technologie de transaction de pointe. Très bien placées dans plusieurs domaines, ces places financières sont également leaders au niveau mondial dans au moins un ou deux secteurs. Concrètement, les places financières se distinguent sensiblement les unes des autres par leurs caractéristiques et sont fortement spécialisées quant aux domaines de leurs activités de base et à leur orientation régionale. En revanche, toutes les places financières ont un point commun: elles affichent une densité élevée d'établissements qui se concentrent sur ces activités de base.

Dans notre classement, nous prenons en considération toute une palette de facteurs (seize au total, répartis en cinq catégories), de manière à obtenir la plus haute précision et le meilleur impact qui soit en termes de secteurs potentiels d'amélioration. Nous avons analysé et évalué huit places financières du monde entier. Lorsque nous nous penchons sur la place financière helvétique, c'est à l'ensemble de la place financière que nous faisons référence, sans faire de distinction entre les différents sites suisses que sont par exemple Zurich, Genève ou le Tessin. Sur la base de notre approche, la Suisse est nettement à la traîne derrière New York, Singapour et Londres, elle fait pour l'essentiel jeu égal avec les deux centres importants que sont Luxembourg et Hong Kong, et devance largement Paris et Francfort.

### 2. Compétitivité relative de certaines places financières

En dépit des défis évidents liés à la comparabilité des places financières, nous présentons ci-après dans les grandes lignes les principaux atouts et faiblesses des plus importantes places financières.

#### **New York: de l'investissement banking exclusif à l'expansion vers d'autres secteurs**

Avec Londres, New York affiche la plus grande densité en banques et établissements financiers mondiaux, et compte aussi les banques d'investissement les plus importantes et les plus réputées. Autorités de réglementation et public ont augmenté leur pression sur l'investissement banking pour que ses modèles commerciaux soient adaptés: d'anciennes banques d'investissement s'ouvrent de plus en plus à la gestion de fortune, ce qui accroît la concurrence pour les banques suisses. Grâce à des avantages de refinancement sous la forme de financement des dépôts et à leurs solides flux de bénéfices, les banques de détail et les gestionnaires de fortune ont gagné en attractivité par rapport aux banques qui se consacraient jusqu'ici presque exclusivement à l'investissement. New York demeure la première adresse mondiale pour des gestionnaires de fortune spécialisés. Par ailleurs, le risque de procès, en hausse ces derniers temps, en particulier pour les banques européennes aux États-Unis, se traduit par une dévalorisation de l'aspect de la stabilité.

#### **Londres: restrictions et pression réglementaire plus mordante dans l'investissement banking**

Londres affiche comme auparavant de solides atouts structurels. Mais, tout comme New York, la capitale anglaise perçoit les effets d'un environnement plus difficile: de nombreuses banques du pays sont faiblement capitalisées, tandis que les banques du continent européen établies à Londres continuent de réduire leurs ressources en raison d'une rentabilité en berne. De plus, l'imposition plus forte et l'équivalence réclamée en matière d'exigences autour des capitaux, des liquidités et des structures contribuent à la pression qui mine la place financière britannique. En matière de gestion de fortune, Londres dispose toujours d'un avantage particulier, les trusts demeurant compatibles avec les critères de l'OCDE au regard des normes fiscales internationales. L'incertitude politique entourant une éventuelle sortie de la Grande-Bretagne de l'UE et de l'union bancaire en place constitue enfin une menace supplémentaire.

| Tableau 2: Cinq facteurs de succès des places financières  |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
|--|----------|----------|----------------------|-----------------|-----------|-----------|---------|------|
|  | New York | Londres  | Paris /<br>Francfort | Luxem-<br>bourg | Singapour | Hong Kong | Suisse  |      |
| <b>1. Main d'œuvre</b>   |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
| Accès facile à une main d'œuvre hautement qualifiée  | 7        | 5        | 6                    | 6               | 7         | 7         | 6       | (-1) |
| Impôts sur le revenu (et sur les gains en capital) concurrentiels, notamment pour les revenus élevés   | 6        | 4        | 3                    | 6               | 7         | 7         | 6       |      |
| Qualité des universités et des hautes écoles   | 7        | 8        | 6                    | 5               | 6         | 5         | 6       |      |
| Bonne qualité de logement et de vie  | 5        | 6        | 7                    | 5               | 5         | 5         | 7       |      |
|  | 25       | 23       | 21                   | 22              | 25        | 24        | 25      | (-1) |
| <b>2. Environnement commercial</b>   |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
| Bureaucratie minimale lors de la création de nouvelles sociétés financières, sociétés de placement et banques  | 9        | 5 (-1)   | 4                    | 5               | 9         | 9         | 7       |      |
| Environnement ouvert pour entreprises financières non bancaires (hedge fonds, sociétés de private equity, fonds d'infrastructure et fonds immobiliers) | 8        | 8 (-1)   | 6                    | 9               | 9         | 8         | 8       |      |
| Banques dotées d'une bonne base de capital et de risques systémiques limités   | 5        | 5 (+1)   | 4                    | 6               | 8 (+2)    | 8 (+2)    | 8 (+2)  |      |
|  | 22       | 18 (-1)  | 14                   | 20              | 26 (+2)   | 25 (+2)   | 23 (+2) |      |
| <b>3. Accès au marché</b>  |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
| Marchés d'obligations et d'actions liquides et suffisamment bas, ouverts à des IPO étrangères  | 8        | 9        | 7                    | 5               | 7 (+1)    | 7 (+1)    | 5       |      |
| Bourses de dérivés et de matières premières  | 9        | 9        | 7                    | 4               | 7         | 7         | 6       |      |
| Vaste palette de produits mondiaux sur les devises, les obligations et les actions; avec une dépendance limitée de quelques prestataires locaux        | 8        | 10       | 6                    | 6               | 7         | 8         | 6       |      |
| Centre de négoce et d'assurance lié au financement commercial par des banques  | 9        | 10       | 7                    | 6               | 7         | 8         | 7       |      |
|  | 34       | 38       | 27                   | 21              | 28 (+1)   | 30 (+1)   | 23      |      |
| <b>4. Conditions-cadres</b>  |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
| Stabilité de l'environnement macroéconomique et du système politique   | 5 (-1)   | 5 (-1)   | 6                    | 7               | 6         | 6         | 6       | (-1) |
| Sécurité juridique élevée en termes de protection de la propriété des actifs   | 9        | 9        | 9                    | 9               | 9         | 8         | 9       |      |
| Cadre juridique solide pour fonds de placement ouverts et fermés et ETF  | 8        | 8        | 9                    | 9               | 6         | 6         | 7       |      |
|  | 23 (-1)  | 22 (-1)  | 24                   | 25              | 21        | 20        | 22 (-1) |      |
| <b>5. Compétitivité générale</b>   |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
| Statut en tant que valeur refuge   | 6        | 6        | 4                    | 8               | 7         | 5         | 8       |      |
| L'anglais est la langue principale ou est bien répandu   | 9        | 10       | 5                    | 9               | 9         | 8         | 7       |      |
| Réglementation claire et adaptée, exécution modérée  | 7        | 6        | 6                    | 9               | 7 (+1)    | 6         | 7       |      |
|  | 22       | 22       | 15                   | 27              | 23 (+1)   | 19        | 21      |      |
| <b>Total</b>   | 126 (-1) | 123 (-2) | 102                  | 114             | 123 (+4)  | 118 (+3)  | 115     |      |
| <b>Source:</b> Credit Suisse   |          |          |                      |                 |           |           |         |      |
| Les valeurs entre parenthèses indiquent les variations par rapport à notre publication de 2012.  |          |          |                      |                 |           |           |         |      |

**Hong Kong: centre de négoce et centre financier pour la «Grande Chine» dynamique**

La position de Hong Kong comme place financière internationale n'a cessé de s'améliorer. Ces dernières années, la ville a profité en particulier de la croissance économique galopante dans la «Grande Chine» et de la progression de la mobilité internationale des entreprises et du capital en Chine. Hong Kong n'est pas seulement un centre de financement commercial; aux côtés de Singapour, elle dispose également d'une place de choix dans la gestion de fortune. En raison des ressources en terrain limitées, de l'important afflux de capitaux de placement et des prix immobiliers élevés qui en découlent, les coûts du travail qui tendent à la hausse doivent être évalués négativement.

**Singapour: un centre de gestion de fortune mondial en pleine expansion**

Grâce à son climat politique stable, à sa législation fiscale favorable, à ses normes élevées en matière de formation et d'infrastructures, à sa discrétion dans les affaires financières et à sa proximité avec les importants marchés du Sud-est asiatique, Singapour est un centre financier en plein essor qui séduit également les clients en dehors de l'Asie. Pour preuve, Singapour occupe le deuxième rang du «Wealth Management Centre Ranking 2013» de Deloitte, juste derrière la Suisse. Mais à l'inverse de ce qui se passe sur le sol helvétique, le développement de Singapour en centre de gestion de fortune est fortement soutenu par l'État, dans la mesure où les gestionnaires de fortune sont appâtés à grand renfort de subsides de l'État et d'incitations fiscales. Singapour se situe de plus en plein cœur d'une région de croissance. Dans un contexte de forte croissance du private banking ces dernières années, Singapour fait cependant face à une raréfaction de l'offre en main d'œuvre qualifiée. La hausse des frais de personnel en découlant ont pesé sur la rentabilité ces dernières années.

**Paris et Francfort: obstacles liés à la fiscalité et à d'autres facteurs**

En raison de différents désavantages (notamment des impôts relativement élevés et un manque d'ouverture aux entreprises financières non bancaires), Paris et Francfort occupent les dernières places de notre classement. Ces deux places financières n'ont pas su conquérir des parts significatives du marché des capitaux en euros de Londres. Ni l'une ni l'autre n'a pris de mesure particulière pour se positionner comme un centre de gestion de fortune international. En outre, la crise financière, la crise de la dette et les incertitudes autour du futur de l'Union monétaire européenne se font ressentir. Avec l'union bancaire et la plus forte centralisation attendue de la politique du marché des capitaux, Francfort, et, dans une moindre mesure, Paris, pourraient exercer à l'avenir une certaine attraction sur les activités autour des services financiers au sein de l'UE: l'Autorité européenne des valeurs mobilières (AEVM) a son siège à Paris, tandis que Francfort accueille l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP) et la Banque centrale européenne.

**Luxembourg: plaque tournante européenne des produits de gestion de fortune**

Luxembourg dispose d'un statut particulier en sa qualité de centre leader des produits de fonds au sein de l'Union européenne, tandis que les procédés d'enregistrement et de demande efficaces et sans complications ainsi que les avantages que lui confèrent le «passeport européen» lui permettent de marquer des points. Grâce à son solide classement par pays, le Luxembourg a été épargné par la crise de la dette, laquelle a même plutôt accru son attractivité comme place financière. En raison de sa concentration inconditionnelle sur la gestion des fonds, le private banking et le Wealth Management, le Grand-Duché se voit toutefois crédité d'une crédibilité moindre en tant que centre pour le marché des capitaux.

## Chapitre 3

**Tendances influençant la place financière suisse**

À l'heure de définir la stratégie future de la place financière suisse, il convient de prendre en compte toute une série de tendances qui ont une influence considérable sur l'environnement dans lequel la place évolue. La future orientation doit avoir pour objectif d'anticiper ces variations, de tirer profit des opportunités qui en découleront et de surmonter les obstacles qui apparaîtront. Nous vous présentons ci-après les trois évolutions qui, de notre point de vue, sont actuellement les plus significatives pour la place financière suisse.

**1. Éclosion d'un monde multipolaire**

Les rapports de force économiques et politiques mondiaux évoluent à toute vitesse. Pour la place financière suisse, les spécificités ci-après sont particulièrement pertinentes:

**Délocalisation ouest-est**

Le «nouveau monde»<sup>1</sup> s'affirme de plus en plus comme un moteur important de la croissance économique mondiale. Il s'est intégré au flux de marchandises, de services, de paiements, de capitaux, d'informations et de main d'œuvre spécialisée interconnectés à travers le monde. Pour «l'ancien monde»<sup>2</sup>, cette montée en puissance de nouveaux partenaires commerciaux forts s'accompagne d'opportunités et de défis. D'une part, elle fait en effet apparaître des marchés d'approvisionnement et de vente supplémentaires. Ce phénomène se traduit à son tour par un effet bienvenu de diversification pour l'économie de «l'ancien monde», mais aussi par de possibles effets de contamination qui proviennent de la croissance imposante, parfois incontrôlée et également soutenue par l'économie de l'ombre des marchés du «nouveau monde». Et, d'autre part, nous assistons à un déplacement des rapports de force géopolitiques. Aux côtés de la grande puissance mondiale consacrée, les États-Unis, d'autres puissances régionales telles que le Brésil, la Chine, l'Inde, la Russie ou l'Afrique du Sud gagnent de plus en plus en importance. Avec ce déplacement économique, le négoce en devises locales progressera. Il convient donc notamment de positionner la Suisse comme un «hub» pour le renminbi. À cet égard, l'accord de swap bilatéral récemment conclu entre la BNS et la banque centrale chinoise est à saluer.

**Croissance de la fortune**

Avec une croissance économique supérieure à la moyenne et un taux d'épargne qui suit la même tendance dans la zone asiatique, la constitution de fortune mondiale va toujours plus se déplacer vers la région Asie-Pacifique (APAC). Selon les récentes études du Boston Consulting Group (Global Wealth 2013) et du Credit Suisse Research Institute (Global Wealth Report 2013), le patrimoine des ménages privés devrait progresser à l'échelle mondiale de 4,8% par an jusqu'à 2017 et s'établir à 171 billions d'USD, dont 48,1 billions d'USD pour la seule région APAC (hors Japon). Celle-ci va bientôt détrôner l'Amérique du Nord pour se positionner comme la région la plus fortunée. La Chine, l'Inde et la Russie vont sans coup férir se frayer une bonne place parmi les quinze pays les plus riches de la planète. D'ici à 2018, la part des économies émergentes dans la fortune mondiale représentera 23%, contre 12% seulement en l'an 2000. L'«ancien monde» quant à lui devrait être le théâtre d'une évolution plutôt constante et modérée de l'épargne et de l'économie, depuis des niveaux élevés en termes absolus. Par conséquent, et au vu de la structure démographique, la croissance de la fortune dépendra fortement des plans de rente et de la performance des patrimoines existants.

**2. Réglementation renforcée et regain de protectionnisme**

Dans le sillage direct de la crise financière, économique et de la dette, de nombreuses réglementations ont été remaniées, renforcées ou carrément créées. La réglementation basée sur les règles, et non sur les principes, continue de prédominer. Quelques-unes de ces modifications ont eu une influence immédiate, profonde et durable sur l'évolution de la place financière suisse. En marge de ces retombées directes, il faut également prendre tout particulièrement en considération des effets

<sup>1</sup> Asie-Pacifique (hors Japon), Europe centrale et orientale, Moyen-Orient, Afrique, Amérique latine.

<sup>2</sup> Japon, Amérique du Nord, Europe occidentale.

qui reposent sur des résultats cumulatifs de projets de réglementation. Il s'agit plus concrètement des effets suivants:

### **Fragmentation**

La crise financière, économique et de la dette a entraîné à maintes reprises des effets de contagion au-delà des frontières entre États. Faute d'un cadre de réglementation international qui aurait permis une lutte coordonnée, les États ont cherché à se protéger au moins eux-mêmes. Ils ont recouru pour ce faire aux instruments dont ils disposaient, mais qui étaient dépassés – car non adaptés aux besoins d'un monde global et multipolaire. Des lois parfois protectionnistes ont ainsi été édictées, édifiant principalement des murs de protection réglementaire aux portes des différents pays. Il ne s'agissait pas de faire de mettre un terme à la mondialisation, car la mutation technologique, bien trop avancée, est à la fois inarrêtable et irréversible. Cela étant, des prescriptions fragmentées ou non coordonnées peuvent constituer des obstacles importants au commerce et dénaturer la concurrence. Citons à titre d'exemple les règles de pays tiers qui, volontairement ou non, érigent des barrières d'accès protectionnistes et des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce.

### **Conséquences extraterritoriales**

La constitution de barrières de ce type s'accompagne d'une extraterritorialité exacerbée des réglementations. Ce phénomène traduit d'une part la volonté d'un État de protéger ses citoyens ou ses contribuables au-delà de ses frontières et, d'autre part, de générer davantage de recettes fiscales (FATCA; taxe sur les transactions financières, TTF). Les États-Unis, en particulier, mais aussi l'UE, s'efforcent de donner de l'importance à leurs nouvelles lois et prescriptions, revendiquant parfois pour celles-ci une validité internationale. Les conséquences d'une telle application extraterritoriale de la législation ne sont pas à sous-estimer. Il peut notamment arriver, comme c'est le cas avec le FATCA, que les ressortissants d'un pays ne soient plus des clients bienvenus dans un autre pays, en raison de coûts dépassant le revenu ou de risques juridiques trop élevés. Et d'autre part, ce type de réglementations peut également représenter un obstacle aux placements, les investisseurs se détournant des entreprises des États concernés. Cela pourrait par exemple se produire avec la TTF européenne. Dans un premier temps parce que les banques d'États tiers ne traitent plus les titres concernés afin d'éviter des problèmes lors du paiement de la TTF, et dans un deuxième temps, parce que les investisseurs n'optent plus pour ces placements, plus assez rentables de par leur charge fiscale. Dans tous les cas, ces réglementations sont synonymes de conséquences financières considérables pour le secteur bancaire. Pour preuve, les frais inhérents à l'application du FATCA en Suisse devraient selon l'Association suisse des banquiers se chiffrer à des dizaines de millions de francs pour une banque de taille moyenne, et dépasser la centaine de millions de francs pour les grandes banques.

Si, au premier regard, d'autres prescriptions n'ont guère de lien direct avec des entreprises d'États tiers, elles ne sont pas exemptes de conséquences extraterritoriales. La création de l'union bancaire européenne illustre à merveille notre propos. Cette initiative veut consolider et étoffer la réglementation du secteur bancaire et repose sur quatre piliers: 1) un règlement uniforme pour les établissements financiers, 2) un mécanisme de surveillance unique (MSU, Single Supervisory Mechanism, SSM), 3) un mécanisme de résolution unique (MRU, Single Resolution Mechanism, SRM) et 4) un regroupement harmonisé de systèmes de garantie des dépôts (SGD, Deposit Guarantee Schemes, DGS). Du point de vue suisse, ce sont surtout les piliers 2 et 3 de l'union bancaire européenne qui devraient imprégner l'approche en matière de réglementation et de surveillance dans la Confédération. Enfin, l'union bancaire devrait exercer une influence sur les activités des grandes banques de Suisse, puisque celles-ci l'intégreront au moment de la configuration de leur présence en Europe.

### **Tendances à l'excès de réglementation**

Autre conséquence de la crise, la tendance à un excès de réglementation. Certes, la plupart des réglementations (nouvelles ou révisées) poursuivent un objectif justifié. Comme les lois en vigueur lors de la crise ont été taxées de trop laxistes et que, dans de nombreux États, les citoyens réclament eux aussi une réglementation bancaire stricte, un retour de balancier s'est fait sentir. On a ainsi vu apparaître une quantité presque abstraite de nouvelles législations extrêmement détaillées, qui sont de surcroît remaniées dans des cycles toujours plus rapides. Et dans le même temps, des principes importants du processus de réglementation – subsidiarité, prise en considération de la liberté économique et de la liberté d'organisation, analyse coûts / bénéfiques – sont manifestement de plus en plus négligés.

### **Vers des marchés moins réglementés ou des banques de l'ombre**

Un arbitrage réglementaire accru est une autre conséquence essentielle découlant de toutes ces tendances. Les différents systèmes de réglementation et leur évolution parfois divergente sont observés en continu par les établissements financiers concernés, de manière à identifier les conditions d'affaires sur les divers secteurs de marché. L'examen de possibilités d'arbitrage est inhérent à une économie de marché libre. Et par conséquent, certains secteurs d'activité se déplacent vers des marchés non réglementés ou réglementés de manière avantageuse (diversification géographique) ou plongent dans le secteur des banques de l'ombre. Rien d'étonnant donc à ce que des banques de l'ombre internationales, à l'exception des fonds du marché monétaire placés sous observation particulière, jouent un rôle significatif en Suisse: ainsi, l'activité des banques de l'ombre, mesurée à la somme du bilan des intermédiaires financiers non bancaires, représente plus du double du produit intérieur brut suisse (2012: 234%). Cette part en Suisse est également environ deux fois plus élevée que la part moyenne sur le PIB de la somme du bilan des intermédiaires financiers non bancaires pour 20 juridictions passées à la loupe du FMI et de la zone euro. En Suisse, le nombre de postes de travail dans les banques de l'ombre se monte selon des estimations de l'Association suisse des banquiers à 30 000, tandis que la fortune gérée dépasserait le billion et demi de francs.

Lorsqu'un arbitrage géographique ou un déplacement vers les banques de l'ombre est impossible, la place économique suisse court le risque de perdre les services correspondants. Une issue à éviter, tout comme doivent être évitées de nouvelles menaces sur la stabilité financière par des secteurs non réglementés ou insuffisamment réglementés.

### **3. Développement technologique et numérisation**

Un important facteur d'influence qui laisse en permanence son empreinte sur les besoins des clients des banques et redéfinit toujours plus la chaîne de création de valeur du secteur bancaire est la pénétration toujours plus prononcée des applications basées sur Internet et les téléphones portables, ainsi que la numérisation des services financiers en dérivant. À l'instar d'autres innovations, la numérisation de l'activité bancaire a commencé dans les activités de détail, et plus précisément dans les domaines de la gestion des finances personnelles (Personal Financial Management) et du trafic des paiements. Rapidement, des concepts innovants de services se sont étendus à des segments clientèle plus élevés, de sorte que dans l'intervalle, clientèle privée et investisseurs professionnels disposent de toute une palette d'offres numériques conviviales, personnalisables et mobiles. Tandis que les nouveaux venus de la numérisation doivent encore démontrer la modularité et la solidité de leurs modèles commerciaux, des acteurs bien établis refont leur retard dans cet univers numérique, ce qui entraîne une dynamique sur le marché suisse et redéfinit la lutte pour trouver de nouveaux clients. En parallèle, certains obstacles structurels placent les établissements établis face à des défis de taille, en particulier en termes d'infrastructures informatiques parfois limitatives et de nouvelles exigences réglementaires qu'ils doivent respecter, alors qu'elles ne s'appliquent pas aux start-up.

#### **Tendances et implications liées à la numérisation de l'activité bancaire**

Sur la place financière du futur, les formes de communications mobiles et la numérisation joueront un rôle capital. Alors même que les exigences et les attentes des clients envers leurs prestataires de services financiers en termes de transparence, de convivialité et de disponibilité illimitée augmentent, les médias numériques et les technologies modernes ouvrent la voie à de nouveaux moyens de communication entre la banque et sa clientèle.

En raison de l'énorme flux de données que produit notre ère de l'information actuelle, les entreprises de services financiers font face à un défi: pouvoir analyser les données efficacement et les utiliser de manière ciblée, tout en respectant les dispositions applicables en matière de protection des données. Satisfaire aux exigences de l'ère numérique requiert davantage de travail des banques, puisque des systèmes informatiques entiers doivent être adaptés et échelonnés – et tout cela dans autrement plus de marchés cibles que dans le cas d'une start-up. De même, exigences réglementaires en hausse et pression sur les marges sont des aspects centraux qui concernent aussi la place financière suisse numérique.

#### **De nouvelles possibilités grâce au Big Data Management**

De nombreux modèles commerciaux innovants reposent sur l'utilisation des énormes quantités de données aujourd'hui à la disposition des entreprises. Les entreprises de technologies de

l'information et de la communication (TIC) offrent désormais des services sophistiqués qui traitent et évaluent des informations des médias sociaux sur la base des nouvelles technologies et permettent ainsi une gestion complète du risque de réputation des établissements financiers. Dans le même temps, les solutions déjà au point d'analyse et d'évaluation des comportements des clients se frayent aussi leur chemin dans l'univers financier et répondent au souhait du client moderne en quête d'un traitement personnalisé.

Cela dit, les big data ne sont pas uniquement un gage de meilleure compréhension du client. Quelques start-up testent désormais à titre d'idée commerciale évolutive un concept que certains hedge funds de référence utilisent avec bonheur depuis longtemps: en s'inspirant des commentaires d'experts et des sentiments partagés sur les médias sociaux, les décisions de placement doivent être prises plus précisément et avec moins de risques. De fait, investisseurs institutionnels et analystes d'Equity Research recourent déjà de plus en plus à des médias sociaux (Brandwatch, SAS et Hedge Chatter) pour étayer leurs décisions de placement. Cependant, les Social Media Analytics ne sont pas encore complètement à même de faire office de base d'investissement. Un autre secteur a également le vent en poupe: l'extension du contrôle de la solvabilité depuis des données de réseaux sociaux voire, grâce à des algorithmes intelligents, sur la base d'une analyse du comportement reposant sur des factures de téléphone portable. L'exploitation de sources d'informations numériques doit en outre permettre de réduire les risques au moment de l'octroi de crédits ou d'hypothèques. Mais une fois encore, la plupart de ces technologies n'en sont qu'au stade du développement et ne sont pas encore établies à grande échelle en Suisse.

#### **Modèles commerciaux innovants lors de l'octroi de crédits et d'hypothèques**

Sur le marché des services financiers, les établissements bien installés ne sont pas les seuls à avoir structuré l'octroi de crédit d'une façon nettement plus conviviale. Ainsi, quelques start-up innovantes ont su s'imposer, et parmi elles, des établissements de crédit basés exclusivement sur Internet, qui peuvent offrir grâce à un degré d'automatisation élevé un meilleur service à la clientèle et des conditions de taux plus intéressantes que les prestataires de services financiers au modèle commercial traditionnel. Dans le même temps, clientèle privée et petites entreprises disposent sur des plates-formes électroniques de plus en plus de transparence sur les conditions de taux, les durées et les coûts cachés, ou se voient offrir la possibilité de calculer sans peine et rapidement les coûts d'une hypothèque, par exemple, ou de présenter une demande simultanément auprès de plusieurs prestataires.

Depuis quelques années, l'octroi de crédits peer to peer (P2P) s'est fait une place sur le marché et son succès ne se dément pas, en particulier aux États-Unis et en Grande-Bretagne. De ce fait, les entreprises à la pointe du P2P sont parvenues à séduire des spécialistes de premier choix du secteur financier à titre d'investisseurs et de conseillers et en ont profité pour développer un marché secondaire. L'octroi de crédit P2P s'élargit ainsi de plus en plus à de nouveaux segments, comme les crédits à de petites entreprises. Sur le plus grand marché P2P, les États-Unis, les premières directives juridiques ou réglementaires ont vu le jour en 2014. Des incertitudes demeurent toutefois autour de la qualification des prestataires P2P (qui passent encore pour des fiduciaires), des droits contractuels des investisseurs et des conséquences de l'insolvabilité d'un prestataire.

#### **Une planification financière responsable grâce au Personal Financial Management**

En recourant à un logiciel innovant pour créer une représentation intelligente des recettes et des dépenses, le Personal Financial Management (PFM) génère une vue globale de la situation financière personnelle du client. À l'aide de graphiques pertinents et d'une budgétisation parlante, les solutions PFM fournissent des informations financières et facilitent du même coup la gestion des transactions, factures et paiements de crédits. Jusqu'à présent, ce système a été essentiellement utilisé sur le segment du détail; ainsi, aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Allemagne, notamment, de nombreuses banques offrent désormais des solutions PFM à la fois professionnelles et conviviales. Sur le segment clientèle plus élevé, des solutions PFM sur mesure ont également pu être proposées, alors que la fonction d'agrégat et une vue d'ensemble de la fortune totale étaient déjà disponibles auparavant chez la plupart des établissements pour les investisseurs et les clients privés fortunés. Grâce à la numérisation, un autre service financier à l'origine réservé à un cercle exclusif de clients devient ainsi accessible par-delà les segments et de manière avantageuse. En Suisse, des instruments PFM sont actuellement testés par différents établissements financiers.

### **Le trading en ligne s'est établi par-delà les segments**

Les premières plates-formes de négoce en ligne ont vu le jour au moment de la commercialisation d'Internet dans les années 1990. L'objectif stratégique de ces plates-formes consistait à répondre aux exigences d'une majeure partie de la clientèle d'une façon efficace et rentable, grâce à une offre de produits réduite et aux effets d'échelle d'un traitement simplifié du négoce. Au fil des ans, différents prestataires se sont fermement établis sur le marché et offrent désormais des services diversifiés, parfois complexes. Les banques ont à présent la possibilité, et c'est là un progrès significatif de ces dernières années, de proposer à leurs clients des plates-formes de trading en ligne en tant que produit white label. Dernier exemple en la matière, la coopération annoncée pour l'automne 2015 entre Postfinance et Swissquote.

Ces dernières années, les prestataires de trading en ligne ont fortement étoffé leur offre et font toujours plus jeu égal avec les activités de placement classiques des grandes banques. Les investisseurs sont ainsi notamment conseillés sur la structure de leur portefeuille et, si nécessaire, formés en ligne ou en personne sur les directives relatives à la protection de l'investisseur. Quelques négociants de titres en ligne enrichissent actuellement leur offre avec le trading mobile, qui permet à la clientèle d'obtenir à tout moment et d'où que ce soit une vue d'ensemble des marchés financiers, des positions des dépôts, des rapports d'analyses et des propositions de placement, ainsi que de placer des ordres de bourse.

Ces dernières années, en Suisse, les deux grandes banques, notamment, ont également élargi leur offre en ligne dans le négoce, de telle sorte qu'aujourd'hui, leurs clients peuvent contrôler les positions des titres depuis chez eux et envoyer des ordres de transactions depuis leur ordinateur. En marge de cette automatisation croissante des processus, le suivi et le conseil de la clientèle continuent de jouer un rôle essentiel dans les banques. Grâce à des initiatives ciblées, à l'avenir, informations, rapports et systèmes d'analyses sur mesure ainsi que propositions de placement seront davantage proposées en ligne, et qui plus est sur mesure suivant les besoins des clients. De chez lui ou non, le client pourra vérifier comment une transaction pèse sur le risque du portefeuille et, le cas échéant, lancer la transaction ou contacter en ligne son conseiller pour bénéficier d'un conseil.

### **Davantage d'exigences en matière de transparence**

Dans les affaires de crédits à la consommation classiques, la comparaison d'un crédit par mensualités s'effectue en ligne en quelques secondes à peine. En revanche, le processus est plus compliqué dans le cas d'un financement hypothécaire nécessitant un conseil plus approfondi. Il existe évidemment des portails de comparaison en ligne, mais le choix de la stratégie correcte basée sur les besoins individuels est finalement déterminant. Il est tout à fait compréhensible que le client souhaite obtenir davantage de transparence sur les prix dans le cadre d'un conseil financier indépendant. De nouveaux prestataires se positionnent en tant que conseillers hypothécaires conviviaux qui font appel à tout un réseau de partenaires financiers, avec l'objectif de permettre un conseil aussi personnel que possible qui s'accompagne d'une transparence maximale en termes d'option de financement.

### **Les efforts d'innovation compliqués par les infrastructures technologiques existantes**

Dans l'activité bancaire en ligne, les innovations sont essentielles, dans la mesure où l'offre de produits de base bancaire ne permet que peu de possibilités de se différencier de la concurrence. Aux yeux du client, une banque se distingue par la couverture en temps réel de tous ses besoins grâce à des interactions conviviales, personnalisées et par le biais de différents canaux. Outre le capital confiance auprès des clients, une compétence en ligne basée sur l'expérience et élargie de manière ciblée est une opportunité de s'établir avec succès sur des marchés disputés. Car tel est précisément le défi: les banques traditionnelles comptent un avantage en termes de savoir et d'expérience. Elles disposent de nombreuses connaissances sur les marchés des capitaux, sont dotées des structures et processus nécessaires et font appel à de vastes fonctions et données soutenues par les technologies de l'information. Celles-ci reposent sur des systèmes bancaires centraux puissants qui ont souvent été développés des décennies durant par les banques et sont devenus très complexes. Adapter ces systèmes existants aux nouvelles exigences numériques et réglementaires est un défi à ne pas sous-estimer.

Les start-up en revanche peuvent profiter de logiciels standard, y compris des développements des big data, du cloud computing, des réseaux sociaux et des applications mobiles. Elles sont souvent actives sur peu de marchés et ont tendance à offrir plutôt des produits de niche nantis des



processus simplifiés correspondants, de frais d'exploitation moins élevés et d'un temps de réaction plus rapide. En contrepartie, elles ne disposent pas de l'expérience solide et des importantes infrastructures en matière de marchés, de produits et de conseil à la clientèle. Satisfaire aux exigences de l'ère numérique requiert davantage d'investissements des banques actives à l'international que de la part des start-up, puisque les systèmes bancaires centraux doivent être adaptés et échelonnés – et tout cela dans autrement plus de marchés cibles que ceux qu'une start-up ne couvre.

### **Conclusion finale pour la place financière suisse**

La Suisse et plus particulièrement sa place financière tournée vers l'international doivent se mettre stratégiquement au diapason du déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale vers les économies émergentes du Sud et de l'Est, et de la numérisation accrue dans les affaires de gestion de fortune. En matière de réglementation, la constitution d'un «level playing field» (des règles équitables) au niveau international doit être prioritaire. En outre, le chemin sur lequel la Suisse s'est engagée vers une gestion de fortune internationale fiscalement conforme doit être parcouru jusqu'au bout. Les efforts en ce sens du Conseil fédéral et du secteur bancaire doivent être soutenus.

Et bien entendu, si la place financière veut rester compétitive à l'échelle internationale, elle doit compter sur un système financier international stable, ouvert et compétitif.

## Chapitre 4

**Facteurs de succès futurs pour la place financière suisse**

Le contenu des trois premiers chapitres met en évidence trois domaines qui seront décisifs pour le positionnement futur de la place financière suisse et son succès à venir. Ces domaines sont les suivants:

**1. Pragmatisme face à la réglementation renforcée et au regain de protectionnisme**

Le renforcement de la réglementation et du protectionnisme sont deux faits avérés. Il appartient à la Suisse d'adopter une attitude pragmatique face à ces phénomènes, afin d'en réduire les effets négatifs et de saisir les opportunités qui apparaissent. Les domaines d'action sont les suivants:

**Garantir l'accès au marché**

La place financière suisse est tributaire d'un accès aux marchés aussi dépourvu de discrimination que possible. À l'heure actuelle, cet accès est menacé ou limité par différentes activités de réglementation. Et plus précisément, par des exigences d'équivalence en hausse – en termes d'accès au marché de l'UE aussi bien qu'à des marchés mondiaux importants. Par conséquent, pour garantir et améliorer l'accès au marché, des efforts considérables sont nécessaires, tant de la part du secteur lui-même que des autorités suisses.

De par la proximité géographique et l'étroite interdépendance commerciale de la Suisse avec ses voisins immédiats et compte tenu du volume d'affaires toujours important en provenance de ces marchés, l'accès au marché de l'UE revêt une importance toute particulière pour les banques suisses. Dans le même temps, cet accès est le plus menacé par différentes réglementations avec les règles dites de pays tiers. À court terme, la Suisse doit par conséquent obtenir un meilleur accès par le biais d'accords bilatéraux avec les États de l'UE où sont basés les marchés cibles pertinents pour les banques suisses. Les États comme l'Allemagne, la France, l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas ont donc la priorité. Et plus ces accords s'articuleront autour d'un modèle uniforme, plus il sera facile – et économiquement avantageux – de les mettre en pratique.

Sur le long terme toutefois, ces accords bilatéraux pourraient ne pas suffire. Aussi la Suisse devrait-elle s'atteler dès maintenant à défricher le terrain pour une solution à long terme. Les discussions actuelles sur la politique européenne en Suisse peuvent constituer une opportunité. Ainsi, un accord de réglementation de l'accès au marché de l'UE devrait faire partie d'une éventuelle réorientation de la voie bilatérale avec l'UE. Le travail requis en la matière ainsi que des clarifications préliminaires sur les coûts / l'efficacité d'un éventuel accord sur les services financiers avec l'UE et les modifications de lois nécessaires doivent sans attendre être à l'ordre du jour. Pour accroître encore les chances d'une issue favorable qui verrait la conclusion à la fois d'un accord de ce type sur l'accès au marché et des accords bilatéraux susmentionnés, la Suisse doit veiller à disposer d'une législation équivalente. Dans ce contexte, il conviendra également de se pencher sur la Loi sur les services financiers (LSFin) soumise à consultation début juillet 2014 par le Conseil fédéral avec la Loi sur les établissements financiers (LEFin), dans l'optique surtout de l'équivalence avec la MiFID. La LSFin comporte des mesures centrales et en principe à approuver pour renforcer la protection de la clientèle. Des réserves demeurent toutefois quant à différentes propositions épineuses du point de vue constitutionnel, en particulier quant à la charge de la preuve, à la nouvelle forme du financement des procès et aux actions de groupe.

Par ailleurs, il est nécessaire de décrocher rapidement des marchés dans les régions de croissance que sont l'Europe centrale et orientale, le Moyen-Orient, l'Amérique latine et l'Asie, afin de prendre part à leur croissance. À cet égard, des accords bilatéraux avec certains pays ou leurs autorités de surveillance, des traités de libre échange et un dialogue financier sont des instruments essentiels pour améliorer l'accès au marché.

### **Traitement fiscal du refinancement des banques de manière centrale**

Comme le Financial Stability Board l'a statué en septembre 2013, les grandes banques suisses d'importance systémique (G-SIB) doivent disposer de suffisamment de ressources financières pour absorber des pertes en cas d'assainissement, sans que ne soit nécessaire l'intervention de l'État (bail-out). Ces ressources financières sont dénommées «Gone concern loss-absorbing capacity», ou GLAC.

L'exigence prévue pour ces GLAC prendra selon toute vraisemblance pour les G-SIB la forme d'émission d'obligations (Senior Unsecured Debt). En cas d'assainissement, ces instruments mettent à disposition un capital social supplémentaire pour la recapitalisation, lors d'une conversion ordonnée par l'autorité de surveillance. Les caractéristiques détaillées de ces instruments devraient être communiquées par le FSB d'ici la fin de l'année 2014. Pour des raisons de sécurité juridique et d'applicabilité, il est toutefois à supposer que ces obligations devraient être émises depuis une société mère suisse (approche «single point of entry»).

En Suisse, les produits des capitaux, qui incluent par exemple les intérêts obligataires, sont à l'heure actuelle soumis à un impôt anticipé à la source de 35%. Si les destinataires suisses peuvent ensuite réclamer le remboursement intégral de cet impôt, cette affirmation ne se vérifie parfois que de manière limitée pour les investisseurs étrangers. Dans la mesure où quantités d'obligations libres d'impôts anticipés à la source sont disponibles sur le marché des capitaux, les obligations assorties d'un impôt anticipé peuvent facilement être remplacées, ce qui compliquerait significativement le placement international d'obligations émises en Suisse pour se conformer à l'exigence prévue pour les GLAC.

En raison des exigences internationales dans le cadre des mesures cherchant à résoudre à l'échelle mondiale la thématique du too big to fail, il est nécessaire de trouver une disposition qui se penche rapidement sur cet obstacle fiscal et libère les intérêts obligataires concernés de l'impôt anticipé. Dans la même veine, l'exemption temporaire déjà en vigueur de l'impôt anticipé pour les emprunts à conversion obligatoire (contingent convertible bonds, ou CoCo) et les emprunts avec abandon de créance doit être prolongée. L'introduction d'un principe de l'agent payeur pour les intérêts obligataires semble sensée en la matière. En raison de la complexité du contexte, une étroite collaboration entre administration et économie est ici souhaitable.

## **2. Les nouvelles technologies permettent un service à la clientèle encore plus ciblé**

Pour répondre aux exigences des clients de l'ère numérique et suivre la cadence des start-up innovantes du secteur financier, les établissements bancaires bien ancrés dans le paysage doivent continuer d'étoffer leur expertise et leurs capacités technologiques. De nouvelles compétences sont requises, en particulier en matière d'utilisation intelligente et orientée sur la valeur ajoutée des big data dans l'activité bancaire de détail ainsi qu'autour de la représentation de la réalité financière toujours plus complexe des clients bancaires fortunés. Cela exige des systèmes IT des banques qu'ils soient modernes et permettent de prendre des décisions de placement de manière fiable et en temps réel, tout en plaçant au premier plan la convivialité et la sécurité des données. Des infrastructures performantes en Suisse restent à cet égard une condition importante.

### **Les prestataires suisses d'infrastructure permettent des avantages compétitifs sur le long terme**

Les prestataires suisses d'infrastructure (Bourse, SIX SIS ou Telekurs) offrent à la place financière suisse des avantages compétitifs parfaitement adaptés au modèle commercial des acteurs de la place financière. La sécurité du traitement lors du négoce, l'innovation des produits et la rapide mise en œuvre de nouveaux produits en conformité avec les prescriptions réglementaires existantes sont autant d'aspects primordiaux pour la place financière helvétique. Tous permettent de fournir un suivi complet à la clientèle privée dans la gestion de fortune, ainsi qu'aux clients d'asset management et à la clientèle entreprises. La flexibilité des banques et la célérité élevée de développement des produits, en particulier, apportent dans les affaires internationales un avantage aux banques suisses en termes de service et viennent étayer la qualité de service perçue. De nouveaux principes, comme des examens préliminaires des prospectus ou des Key Investor Documents qui prolongent le «time to market» sont par conséquent à éviter. Dans ce contexte, un durcissement du processus d'enregistrement des fonds s'impose également de manière générale. Pour le positionnement futur des prestataires d'infrastructure, une réglementation équivalente aux documents MiFID / MIFIR et au règlement EMIR est un aspect central. Celle-ci devrait entrer en vigueur aussi

rapidement que possible, de façon à ne pas mettre en péril l'accès au marché de l'UE. La belle position actuelle de la place financière suisse avec le soutien des prestataires d'infrastructure pourrait toutefois encore être améliorée. Par exemple, les produits structurés ne sont souvent pas négociés en Suisse, car ils seraient soumis à des impôts anticipés. Les obligations contingentes et les obligations bail-in restent elles aussi soumises à ces impôts anticipés, comme par le passé. Il faudrait uniformiser ces paramètres avec le reste du monde. Un passage à un impôt à l'agent payeur est par conséquent nécessaire. Par ailleurs, une suppression des droits de timbre simplifierait les processus. Enfin, il convient de trouver une solution centrale et efficace pour les fiches d'information nécessaires sur les produits, afin de garantir l'efficacité au niveau des coûts.

### **3. Promotion du site au-delà des impôts**

En comparaison internationale, la Suisse se trouve dans une situation confortable, même après la crise financière et économique et en dépit de la force (contrôlée) du franc. Le pays joue les premiers rôles parmi les économies les plus compétitives et se classe régulièrement parmi les tous meilleurs élèves des comparaisons internationales. De fait, la Suisse n'est pas seulement dans le peloton de tête des sites économiques du monde entier. En se penchant sur le secteur financier et à l'aune de divers facteurs – contexte économique, environnement fiscal, capital humain, infrastructures, accès au marché et réputation, Zurich et Genève comptent depuis des années parmi les villes et les places financières les plus compétitives au monde. Cette position de pointe à l'échelle internationale doit cependant s'acquiescer jour après jour. La mondialisation des flux de capitaux, de marchandises et de services ainsi que les exigences croissantes, générées par l'économie du savoir, pour les entreprises et leurs collaborateurs font avancer la mutation structurelle de l'économie suisse. Cependant, elles mettent dans le même temps sous pression la compétitivité de la place économique et financière suisse. On attend des entreprises qu'elles demeurent compétitives à grand renfort de flexibilité et d'innovation. La politique doit créer des conditions-cadres pour un site économique compétitif. De cette manière, des investissements afflueront de Suisse et de l'étranger, tandis que postes de travail, création de valeur, prospérité et substance fiscale seront créés et préservés.

Il faut donc veiller aux facteurs qui constituent pour l'essentiel la qualité du site. On pense ainsi à la stabilité politique, à la stabilité de la monnaie, à un partenariat social, à des systèmes d'assurances sociales appropriés, à la sécurité juridique, à la prévisibilité économique-politique et à la qualité de vie. À titre d'indicateurs variables permettant de déterminer et de piloter pour l'essentiel la qualité du site, citons: 1) la charge fiscale des personnes physiques et morales, 2) l'accessibilité par les transports (transport individuel et transports publics), 3) la disponibilité et le perfectionnement tout au long de la vie de spécialistes et de main d'œuvre hautement qualifiée en provenance du pays ou de l'étranger, 4) la connectivité internationale (en particulier en termes de trafic aérien).

Une promotion réussie du site renforce les facteurs influençables politiquement et crée des externalités positives. Elle ne fait pas qu'encourager, elle informe également des forces de la place économique suisse. Le site attire de cette façon investissements et entreprises, en particulier dans des branches d'avenir, axées sur les technologies et le savoir.

## Chapitre 5

## Recommandations d'actions par stakeholders

Une étroite collaboration entre banques, politique et autorités est nécessaire pour préserver et accroître la compétitivité de la place financière suisse. Selon les parties en présence, les points ci-après requièrent une attention particulière.

### Banques

**Une proposition de valeur tournée vers l'avenir de la place financière suisse:** la proposition de valeur de la place financière suisse doit s'ajuster aux nouvelles réalités et être modernisée en conséquence. Une définition orientée sur le futur de la protection de la sphère financière privée des clients ainsi que le positionnement dans l'optique d'une infrastructure moderne sont nécessaires pour garantir la réussite à long terme de la place financière. Un élargissement de l'offre en matière de conseil et de services dans les placements à impact et la philanthropie est également synonyme pour la Suisse – depuis toujours un centre pour les institutions à but non lucratif – d'opportunités significatives en sa qualité de place financière de l'avenir.

**Exigences des clients en hausse dans la gestion de fortune:** des informations plus transparentes se traduisent par des clients mieux informés dans l'activité bancaire et, partant, plus exigeants. En recourant aux technologies modernes pour filtrer de manière professionnelle les informations, les banques peuvent mettre à la disposition de leurs clients les bases de décision pertinentes pour leurs investissements, apportant ainsi une réelle valeur ajoutée. Ce progrès n'est pas sans conséquence sur le profil professionnel et les qualifications demandées aux collaborateurs futurs des banques. Les exigences liées à la gestion de fortune s'alignent sur celles de l'asset management: le client dispose d'une allocation d'actifs professionnelle. En raison de cette transparence accrue, on observe dans le secteur bancaire un passage des prix des transactions pour les achats / ventes de titres à des prix pour le service fourni. C'est aussi pour cette raison que la qualité du service gagne en importance et accroît la demande en spécialistes.

**L'accès à des spécialistes de pointe toujours plus primordial:** la numérisation fait sans cesse progresser la nouvelle orientation des banques et de leur chaîne de création de valeur. Dans le private banking, le secteur a besoin d'avoir accès à des spécialistes hautement qualifiés, en provenance en particulier des domaines de la technologie de l'information, du conseil en gestion de fortune et de l'analyse. New York, Londres et l'Asie accueillent déjà les plus grands pools de talents. Il faut garantir l'accès aux talents internationaux.

**Positionnement d'asset management sur le site suisse:** la gestion de fortune est une compétence clé de la place financière suisse – elle inclut également les affaires avec les clients institutionnels et les fonds ouverts au public. Les synergies entre wealth management et asset management doivent être utilisées de manière plus ciblée en termes de spécialisation. De même, il faut étoffer l'asset management et soutenir ce secteur en matière de conditions-cadres, afin de se positionner sur le long terme à la pointe de l'Europe. Des mesures telles que l'établissement d'un campus d'asset management ou d'un seed capital fund peuvent y contribuer.

**Les affaires clientèle entreprises, pilier central de l'économie suisse orientée à l'exportation:** le besoin de financement des entreprises suisses devrait être couvert à l'intérieur du pays, dans la mesure où des entreprises comptant un grand nombre d'investisseurs sont rassemblées en Suisse. Les banques doivent saisir toutes les opportunités de couvrir les besoins financiers des entreprises suisses – pour le bien de la place industrielle et de la place financière suisse. Ces opportunités incluent les affaires de couverture, le Cashmanagement, l'octroi de crédit et le financement des entreprises via le marché des capitaux. Il faut également créer un environnement financier intéressant, promouvoir davantage le marché suisse des capitaux et supprimer certains obstacles tels que le droit de timbre sur les actions, les instruments du marché monétaire et les obligations. L'environnement des titrisations doit lui aussi être amélioré, car celles-ci permettent une gestion efficace du bilan bancaire et constituent également une intéressante opportunité de placement pour des clients institutionnels et privés conscients des risques.

**Vers une promotion ciblée de l'innovation dans la FinTech:** le terme FinTech (= Financial Services Technology) s'applique aux nouvelles technologies qui permettent ou soutiennent la fourniture de services financiers. La place suisse et ses banques doivent s'engager de manière ciblée dans la promotion de l'innovation dans la FinTech, afin d'assurer la croissance future de la branche et des secteurs liés. Cet engagement peut prendre la forme d'une collaboration avec de grandes écoles, de partenariats publics-privés ou d'un parc d'innovation suisse. Des places financières de pointe telles New York ou Londres disposent d'ores et déjà de leurs «laboratoires d'innovation FinTech».

**Sécurité et stabilité des infrastructures au niveau central:** la numérisation met l'accent sur la sécurité des données et la stabilité des plates-formes clients proposées en ligne. Sécurité et stabilité doivent être garanties de manière peu coûteuse. Pour ce faire, les acteurs de la place financière doivent collaborer et se servir de manière ciblée des atouts de la proximité géographique des acteurs concernés et des structures décisionnelles courtes.

**Promotion souhaitable des connaissances financières ou économiques:** pour améliorer la compréhension des rapports économiques en général et le mode de fonctionnement du système de financement en particulier, les banques devraient – de concert avec d'autres branches et les autorités compétentes – prendre des mesures pour optimiser les connaissances de la population en matière d'économie, intégrant notamment des notions élémentaires autour des finances et des placements. Tout cela va dans le sens de l'intention du Conseil fédéral de mieux protéger les clients lors de l'achat de produits financiers, raison pour laquelle il a envoyé pour consultation fin juin 2014 une nouvelle proposition de loi avec la LSFIn.

**Renforcer la coordination de la promotion de la place financière suisse à l'étranger:** de concert avec les autorités et les offices fédéraux compétents, il faut de plus en plus entreprendre des efforts de promotion de la place financière suisse à l'étranger. À ce titre, la Confédération peut appuyer ces efforts en recourant principalement aux canaux, réseaux et instruments existants (Switzerland Global Enterprise, Présence Suisse, réseaux de représentations diplomatiques et consulaires).

### Gouvernement, Parlement fédéral et autorités de surveillance

**Rétablir la stabilité dans la relation avec l'Europe:** il faut tendre à une situation juridique claire et à une collaboration stable avec l'Europe. Cet effort s'applique tout particulièrement à la libre circulation des personnes et à l'accès au marché. La garantie et l'amélioration de l'accès au marché avec l'UE / l'EEE et le monde entier est une préoccupation clé pour la place financière suisse. Les travaux préliminaires pour les mesures évoquées au chapitre 4 de garantie et d'amélioration de l'accès au marché doivent être lancés sans attendre. Ils incluent en particulier des analyses coûts / efficacité, des ordres de priorité et des sondages informels pour un éventuel accord sur les services (financiers) avec l'UE. C'est là le seul moyen d'utiliser le créneau de la réorientation de la politique européenne. Pour augmenter les chances d'une issue favorable à un accord de ce type, il faut formuler la Loi sur les services financiers et la Loi sur les établissements financiers de telle façon qu'elles soient jugées équivalentes par l'UE. Le secteur financier est appelé à soutenir de son mieux les autorités sur ce sujet important.

**Mise en œuvre rapide mais pragmatique de dispositions internationales sur la réglementation, en respectant la réciprocité:** il faut systématiser l'approche concernant les dispositions réglementaires internationales. Il s'agit ainsi de définir ce que la Suisse doit reconnaître comme norme internationale. Par exemple, toutes les réglementations étrangères ne constituent pas une «norme internationale» à reprendre. L'influence de la Suisse dans les organes internationaux qui définissent des normes doit être perçue systématiquement et avec un niveau de ressources suffisant pour représenter les intérêts helvétiques. Dans ce cadre, il convient de faire appel au conseil de représentants de la branche. Lors de la mise en œuvre des normes, le comportement d'États comparables doit être pris en compte. Au lieu d'un cumul des règles les plus restrictives, l'accent doit être placé sur l'influence sur l'ensemble du paquet réglementaire. Si la reprise de règles extra-territoriales ne peut être évitée, il faut, lorsque cela est pertinent, être en quête de réciprocité.

**Création d'un environnement fiscal intéressant pour la place financière et industrielle suisse:** une place financière armée pour le futur a besoin d'un environnement fiscal compétitif. Les développements autour d'une taxe européenne sur les transactions financières peuvent fournir à la Suisse un avantage qu'il s'agira d'utiliser, et qui concerne notamment la suppression du droit de timbre sur l'ensemble des instruments financiers, ainsi que la garantie d'un traitement fiscal internationalement compétitif du refinancement des banques. En outre, il convient de concevoir de manière économiquement conviviale la réforme en cours sur l'imposition des entreprises.

**Augmenter la sécurité juridique et la prévisibilité de la place financière suisse:** pour accroître la sécurité juridique, il faut tout d'abord se concentrer sur l'essentiel. L'État ne devrait ainsi intervenir que si la nécessité d'une intervention est attestée par les critères de la régulation reconnus et qu'après comparaison des coûts et de l'efficacité l'instrument de réglementation approprié le plus clément (principe de subsidiarité). Il faut prendre en compte le cadre juridique et renoncer à des communications informelles. Pour augmenter la prévisibilité, une planification transparente de la réglementation doit être conçue. Les connaissances à disposition dans la branche doivent être intégrées de manière structurée dès l'analyse des besoins et jusqu'à la formulation de la réglementation. Enfin, un examen de l'utilité d'une réglementation et du besoin d'adaptation ou d'abrogation doit avoir lieu périodiquement.

**Ajustement ciblé de la place financière aux variations des flux commerciaux mondiaux:** la croissance économique demeure constamment plus soutenue sur les marchés émergents. Ceux-ci deviennent – comme l'illustre d'ailleurs l'accord de libre-échange entre la Suisse et la Chine – des partenaires commerciaux toujours plus importants, ce qui se répercute sur l'importance relative de leurs devises. Le renminbi devrait justement continuer sa marche en avant à l'avenir, c'est pourquoi les autorités doivent activement promouvoir le positionnement de la Suisse comme «hub» pour cette devise. L'accord de swap bilatéral récemment conclu représente un pas important dans cette direction. Il reste à assurer les facilités de clearing nécessaires ainsi qu'un processus efficace d'autorisation pour les banques chinoises désireuses de s'établir en Suisse.

## Glossaire

| Sigle / Terme             | Désignation complète / Traduction                          | Explication  |
|---------------------------|--|--|
| EAR                       | Échange automatique de renseignements                      | Annonce automatique de paiements d'intérêts ou d'autres produits, à l'intention du gouvernement ou de l'administration fiscale du pays d'origine (domicile fiscal) de l'investisseur.  |
| Volant anticyclique       | -  | Mesure préventive qui peut être recommandée par la Banque nationale suisse et décidée par le Conseil fédéral, de façon à limiter l'octroi de crédit en cas de signe de défaillances, en obligeant les banques à constituer davantage de fonds propres.   |
| APAC                      | Asia Pacific, espace économique Asie-Pacifique             | Englobe des pays proches du Pacifique occidental. Suivant la définition, peut signifier l'Asie de l'Est et du Sud-est ainsi que l'Océanie, mais désigne également fréquemment toute l'Asie.  |
| Allocation d'actifs       | Structuration du portefeuille                              | Diversification d'un capital investi entre différentes classes d'actifs, p. ex. actions, obligations, devises, immobilier, métaux précieux.  |
| Bail-out                  | -  | Processus de reprise d'une dette par un tiers, en particulier l'État, en cas de crise.   |
| CoCo                      | Contingent convertible bonds, obligations contingentes     | Obligations hybrides de rang postérieur qui, en présence de critères de conversion convenus, sont convertis de fonds de tiers en fonds propres. Elles améliorent ainsi la base de capital du débiteur en cas de crise.   |
| Financement communautaire | -  | Financement d'un projet, d'un produit, etc. via la mise à disposition de capital propre par une grande quantité de personnes, d'ordinaire par l'intermédiaire d'Internet.  |
| DGS                       | Deposit Guarantee Scheme<br>Système de garantie des dépôts | Les systèmes de garantie des dépôts restituent un montant limité aux déposants si leur banque s'effondre.  |
| Loi Dodd-Frank            | -  | Loi fédérale américaine votée en 2010, en réaction à la crise financière, et qui modifiait de manière globale le droit du marché financier aux États-Unis. Ses objectifs: meilleure stabilité sur le marché financier, amélioration de la transparence et de la responsabilité dans le système financier, maîtrise de la problématique TBTF, fin des bail-out, protection des consommateurs. |
| Règles de pays tiers      | -  | Une réglementation avec des règles de pays tiers régit l'accès au marché (conditions pour l'activité commerciale) pour des établissements financiers d'États tiers.  |
| EMIR                      | European Market Infrastructure Regulation                  | Règlement de l'UE relatif au marché hors bourse avec des produits dérivés.   |
| ETF                       | Exchange Traded Fund, fonds négocié en bourse              | Fonds de placement gérés passivement dans la plupart des cas (réplication d'un indice boursier) et négociés en bourse.   |
| FATCA                     | Foreign Account Tax Compliance Act                         | Partie d'une loi américaine adoptée en 2010 qui doit empêcher que des contribuables aux États-Unis se soustraient à leur obligation fiscale. À cet effet, les obligations d'information des banques étrangères aux autorités américaines ont été renforcées.   |
| LSFin                     | Loi sur les services financiers                            | Projet de loi visant à étendre la protection de la clientèle en Suisse.  |
| LEFin                     | Loi sur les établissements financiers                      | Projet de loi suisse relatif à la réglementation de la surveillance de tous les prestataires de services financiers qui s'occupent sous quelque forme que ce soit d'activités de gestion de fortune.   |
| FinTech                   | Financial Services Technology                              | Technologie, en particulier logiciels, pour soutenir les activités sur le marché financier (trading, big data, etc.).  |
| FSB                       | Financial Stability Board, Conseil de stabilité financière | Organisation internationale dont le siège se trouve auprès de la Banque des règlements internationaux à Bâle, qui surveille le système financier mondial et émet des recommandations   |



|                                  |   |  |
|----------------------------------|---|--|
|                                  |   | en la matière. Le FSB a été fondé par les États du G20 et compte parmi ses membres la Banque centrale européenne, la Commission européenne et la Banque mondiale.  |
| TTF                              | Taxe sur les transactions financières, Financial Transaction Tax  | Taxe sur les transactions financières qui se réfère au volume de la transaction, et non aux bénéfices.   |
| G-SIB                            | Global Systemically Important Bank  | Banques que le FSB qualifie de banques d'importance systémique à l'échelle mondiale (TBTF).  |
| GLAC                             | Gone concern loss-absorbing capacity  | Exigence imposée aux ressources financières des G-SIB, afin que celles-ci puissent absorber des pertes dans le cadre d'un assainissement, sans que l'État n'ait à intervenir pour les soutenir en injectant des aides financières.   |
| Loi Glass-Steagall               | -   | Loi américaine de 1933 qui a instauré un système de séparation des activités bancaires. Les activités classiques de crédit et de dépôt devaient ainsi être strictement séparées de l'investment banking.   |
| FMI                              | Fonds monétaire international, International Monetary Fund (IMF)  | Organisation spéciale des Nations Unies basée à Washington, D.C. (États-Unis). Mandats: promotion de la collaboration internationale en matière de politique monétaire, extension du commerce mondial, stabilisation des cours de change, octroi de crédit, surveillance de la politique monétaire, soutien technique. |
| Placement à impact               | Impact Investing  | Solutions de placement avec lesquelles les investisseurs, en marge d'un rendement financier, cherchent sciemment à atteindre un effet social ou écologique positif («impact»).   |
| IPO                              | Initial Public Offering, entrée en bourse   | Introduction en Bourse des actions d'une entreprise sur le marché organisé des capitaux.   |
| Key Investor Documents           | Informations essentielles pour les investisseurs  | Fiche technique produit pour les fonds d'investissement. Doit présenter aux investisseurs les principales chances et les principaux risques et permettre une comparaison avec d'autres placements.   |
| MiFID II / MiFIR                 | Markets in Financial Instruments Directive / Regulation, Directive / Règlement concernant les marchés d'instruments financiers (Directive / Règlement sur les marchés financiers) | Directive ou Règlement de l'UE pour l'harmonisation des marchés financiers, l'amélioration de la protection des investisseurs et la promotion de la concurrence sur le marché intérieur européen.  |
| Marché offshore                  | -   | À l'origine, signification régionale («au-delà de la côte», non national). Désormais utilisé fréquemment pour définir des juridictions actives essentiellement dans des affaires transfrontalières.  |
| Crédit peer to peer (P2P)        | -   | Crédit de particulier à particulier, sans intervention bancaire.   |
| PFM                              | Personal Financial Management   | Permet à l'utilisateur une représentation claire (souvent catégorisée) de ses transactions financières, et notamment de ses dépenses, parfois gérées sur plusieurs comptes.  |
| Impôt anticipé à la source       | -   | Impôt perçu à la source par la Confédération sur des revenus du capital et de certaines prestations d'assurances, qui est remboursé si la fortune et les revenus sont correctement déclarés. L'objectif principal est ainsi d'empêcher la soustraction fiscale.  |
| Hub pour le renminbi             | -   | Centre de négoce pour la devise chinoise, le renminbi.   |
| Banques de l'ombre               | -   | Acteurs du marché financier qui assument des fonctions similaires à des fonctions bancaires, sans pour autant posséder une licence bancaire, et donc sans être soumis à la réglementation des établissements de crédit.  |
| Senior Unsecured Debt            | -   | Titres qui, en cas de scénario d'assainissement, sont les premiers à servir à la recapitalisation.   |
| Approche «Single Point of Entry» | -   | Principe selon lequel un assainissement ou une liquidation est exécutée de manière centrale par les autorités de surveillance du pays ou d'insolvabilité et appliqué au plus haut niveau de la société mère.   |

|                               |  |  |
|-------------------------------|--|--|
| BNS                           | Banque nationale suisse  | -  |
| SRM                           | Single Resolution Mechanism<br>Mécanisme de résolution unique    | Mécanisme au sein de la zone euro pour une liquidation ordonnée des banques en cas de difficultés, qui sont saisies dans le mécanisme de surveillance unique.  |
| SSM                           | Single Supervisory Mechanism<br>Mécanisme de surveillance unique | Au sein de ce mécanisme de surveillance unique, la BCE endosse le rôle d'autorité de surveillance centrale des établissements financiers de la zone euro et de certains États hors-UE.   |
| Droit de timbre               | -  | Taxe prélevée au seul motif d'une transaction exécutée (changement d'entité juridique), indépendamment de la capacité économique de la personne imposable.   |
| Produit structuré             | -  | Produit financier composé d'actifs sous-jacents (actions, obligations, etc.) et de composants dérivés.   |
| Swissquote                    | -  | Banque en ligne suisse, spécialisée dans le trading en ligne.  |
| Switzerland Global Enterprise | -  | Organisation suisse à but non lucratif, financée par la Confédération et les contributions de ses membres issus de l'économie, visant à promouvoir l'économie extérieure suisse.   |
| Time to market                | -  | Délai d'introduction d'un produit: temps écoulé entre le développement d'un produit (financier) et son placement sur le marché. Durant cette période, des frais apparaissent, mais aucun chiffre d'affaires n'est généré.  |
| Too big to fail (TBTF)        | -  | «Trop grand pour être mis en faillite»: importance systémique. Terme utilisé pour désigner des établissements (en particulier des banques) qui, s'ils menacent de s'effondrer, doivent être sauvés (par l'État) pour ne pas risquer de mettre en péril la stabilité de l'économie toute entière. |
| Produit white label           | -  | Produit qui n'est pas distribué sous la marque de son fabricant, mais comme produit (apparent) d'un autre fabricant.   |
| Principe de l'agent payeur    | -  | Impôt perçu auprès de l'agent payeur (en général la banque) et non auprès du débiteur comme c'est le cas pour l'impôt anticipé.  |

---

**Exonération de responsabilité / Informations importantes**

---

Ce document a été élaboré par Credit Suisse AG, banque de droit suisse, et/ou par ses sociétés affiliées (ensemble, « le CS »), avec le plus grand soin et d'après des sources réputées fiables ; néanmoins, le CS n'en garantit ni l'exactitude ni l'exhaustivité et ne saurait être tenu responsable des pertes qui pourraient résulter de l'usage des informations qu'il contient. Les opinions émises par le CS dans le présent document valent à l'époque de sa rédaction et sont susceptibles d'évoluer à tout moment. Ce document n'est pas le résultat de recherches ou d'analyses approfondies et ne constitue pas une analyse d'investissement ou une recommandation aux termes de la réglementation de l'Association suisse des banquiers. Ce document a été conçu exclusivement à des fins d'information et est réservé au seul usage de son destinataire. Il ne saurait être considéré comme une offre ou une incitation à l'achat ou la vente de produits ou de services, dont notamment celui ou celle de valeurs, instruments financiers ou autres investissements ou une recommandation d'investissement, le destinataire étant invité à exercer son discernement et demeurant seul maître de sa décision. Sauf indication contraire, le terme « Credit Suisse » est la marque mondiale des services de banque d'investissement, de gestion d'actifs et de banque privée qui sont proposés par les filiales et sociétés affiliées de Credit Suisse Group AG à travers le monde. Le siège de Credit Suisse Group AG est sis à Zurich. Chaque entité de Credit Suisse Group AG étant soumise à des obligations réglementaires distinctes, il se peut que certains produits et services ne soient pas disponibles dans certains pays, ou ouverts à l'ensemble de la clientèle. Les produits ou services dont la réglementation locale interdit la commercialisation ne seront pas proposés dans les pays concernés. La reproduction, la modification ou la transmission à un tiers de tout ou partie de ce document est interdite sauf autorisation écrite préalable du CS. Copyright © 2014 Credit Suisse Group AG et/ou ses sociétés affiliées. Tous droits réservés.

---

**Collaborations**

---

**Auteurs**

Oliver Adler  
René Buholzer  
Irene Chow  
Philipp Dömer  
Wing Son Cheng  
Philip Hess  
Soek Ching Kum  
Claude Maurer  
Sarah Pham  
Robert Parker  
Ronnie Petermann  
Cesare Ravara  
Urs Reich  
Manuel Rybach  
Christine Schmid  
Lucia Waldner

**Production**

**Global Research Editorial and Publications**  
Markus Kleeb