

FRANZ DE PLANTA

Si la Suisse abandonne le secret bancaire et accepte l'échange automatique d'informations elle deviendra un marché régional. Avec de lourdes conséquences pour l'économie. En particulier genevoise.

«Il n'y aura plus rien à négocier avec l'Europe si l'on cède sur tout!»

PROFIL

FRANZ DE PLANTA. Président de l'OAR-G (Organisme d'autorégulation des gérants de patrimoine) et de De Planta & Cie.

1980. Descendant d'une famille patricienne des Grisons, qui s'est illustrée dans le service étranger et le commerce international, après un baccalauréat à Paris, il fait ses études d'économie à Saint-Gall.

1985. Au sein du Credit Suisse à Zürich et Genève, il conseille une clientèle privée.

1988. Il se spécialise chez JP Morgan à New York et à son retour entre au service d'une filiale de gestion de fortune de l'UBS.

1995. Il se met à son compte en tant que gérant indépendant, inscrit au Registre du commerce de Genève et fonde la Société de Planta & Cie.

2003. Elu président de l'OAR-G, un OAR de branche pour l'application des règles de la loi sur le blanchiment d'argent (LBA), il reste très attaché au principe helvétique de l'autorégulation, qu'il défend notamment dans le cadre du Forum des OAR.

Franz de Planta est, depuis 2003, président de l'organisme d'autorégulation (OAR) des gérants de patrimoine. Très représentatif d'une profession qu'il exerce, à titre indépendant, depuis 1995 déjà, il est au fait des dernières évolutions: de par ses fonctions, il est en relation constante avec la Finma, le Département fédéral des finances et le Forum des OAR.

Ses contacts avec le monde politique, en particulier des élus de l'Assemblée fédérale, l'ont amené dernièrement à tirer la sonnette d'alarme. La Suisse ne doit pas faire de concessions prématurées, qu'elle pourrait regretter par la suite, lorsqu'il apparaîtra qu'elles n'étaient pas nécessaires.

Que penser de la politique de la Finma et de l'attitude des grandes banques?

Tout se passe comme si la Finma était en train d'organiser le «grounding» des gérants de fortune suisses! Elle a ainsi décidé de limiter leurs déplacements à l'étranger. Les rouages de la place financière suisse, Finma, bourse, experts, tous les acteurs qui comptent et influencent le Conseil fédéral, sont des relais des grandes banques. Ils défendent un modèle d'affaires qui n'est pas celui des petites banques privées et des gestionnaires indépendants. Je suis en contact avec des parlementaires fédéraux de tous les partis qui disent ne plus comprendre les grandes banques. Pendant quatre-vingts ans, le mot d'ordre était de défendre le secret bancaire. Maintenant, ces mêmes milieux baissent pavillon face aux pressions fiscales ou en raison précisément de leur modèle d'affaires.

Vous avez évoqué une perte annuelle de 100 milliards de francs pour l'économie suisse en cas de suppression pure et simple du secret bancaire. Comment arrivez-vous à ce chiffre?

Je pars de l'estimation qui situe à 13% l'impact total sur l'apport de la place financière suisse et de tous les secteurs induits à l'économie du pays, soit environ 70 milliards de francs. A ce montant, il convient d'ajouter quelque 12 milliards de recettes fiscales perdues et au moins autant de coûts sociaux. On arrive à une perte annuelle de près de 100 milliards, un chiffre arrondi à prendre comme base de discussion, tout à fait réaliste si l'on sait qu'il y a 330 banques en Suisse, dont 160 banques étrangères tentées de quitter le pays en cas de disparition pure et simple du secret bancaire. Monsieur Ivan Pictet a parlé pour sa part d'une hypothèse provocatrice. Cependant elle doit être prise en compte dans l'évaluation des conséquences possibles. Or je ne pense pas provoquer, mais ce que je préconise est de réfléchir avant de décider. Pour décider il faut informer le public des risques qu'encourt la Suisse. Ce chiffre est un terrain de discussion concret et il convient de tenir compte des retombées économiques sur le secteur de la consommation de biens durables et du luxe ainsi que sur le secteur immobilier. Nos mésaventures récentes sont toutes dues au fait d'avoir sous-estimé de manière systématique les risques de sorte que nous nous sommes retrouvés devant des faits accomplis sans aucune marge de manœuvre.

Ce scénario n'est-il pas trop pessimiste? On parle aussi d'un afflux de fonds offshore vers la Suisse...

Il faut faire la distinction entre les fonds de nouveaux clients et les dépôts de filiales qui ouvrent un compte dans la maison-mère dans le cadre d'un

transfert comptable interne. Les banques qui en ont les moyens ont en effet la possibilité de déplacer certains clients vers des places financières offshore. Mais il est vrai que des flux réels existent, au-delà de phénomènes comptables. Ainsi, certaines banques voient arriver de l'argent espagnol fiscalisé, qui se place tout de même en Suisse pour bénéficier de la stabilité du franc suisse et de la sécurité d'une banque sans risque de bilan. Certains de ces clients resteront une fois la crise de l'euro surmontée, mais il n'en demeure pas moins que la place financière suisse ne sera plus demain ce qu'elle était encore hier. L'autre exemple est la domiciliation de hedge funds en Suisse en provenance de Londres. Ces derniers quittent le Royaume-Uni pour cause de compétitivité fiscale. Si dans le futur notre place financière n'est plus attractive du point de vue fiscal, ils seront alors probablement aussi parmi les premiers à tourner le dos à la Suisse.

Cette évolution n'est-elle pas inéluctable?

Je ne suis pas un «hardliner» à tous crins, mais on ne restructure pas une industrie à coups d'annonces dans la presse du dimanche, comme on l'a vu depuis février 2009. Il y a une autre manière de faire, comme le suggère par exemple la politique du Liechtenstein. La principauté a négocié une amnistie fiscale pour ses clients sujets fiscaux britanniques pour une période de six ans, jusqu'en 2015. Les termes en sont si attractifs que de l'argent britannique vient à Vaduz pour en bénéficier.

Pourquoi la Suisse ne tente-t-elle pas de sauver ce qui peut l'être?

Les grandes banques suisses et certaines grandes banques de gestion se situent déjà dans une autre perspective, celle de la concurrence internationale avec des établissements tels que HSBC, Deutsche Bank, Citibank ou Barclays. Elles ont déjà une infrastructure de gestion de fortune un peu partout dans le monde. UBS a plus d'employés à Singapour qu'à Genève et près de la moitié de son personnel se trouve aux états-Unis. L'UBS est une banque globale et il est dès lors légitime de se demander si elle est encore une banque suisse. Elle est d'ailleurs considérée comme une banque américaine par les autorités de ce pays, notamment depuis 1996 avec le choix d'un clearing en dollars consolidé dans son bilan, au vu également de sa politique d'acquisitions.

La clientèle étrangère ne bénéficie-t-elle pas de cette internationalisation des grandes banques?

Oui, dans le sens qu'elles facilitent les transferts de leurs clients en direction de places financières telles que Singapour, Hong Kong, Dubaï, Nassau, etc. Cette facilitation fait partie du modèle d'affaires déjà évoqué. Les clients étrangers des grandes banques, dont la valeur de dépôt est inférieure au million de francs, le segment retail, sont plutôt sur le départ. Au niveau des gérants de fortune indépendants, les petits clients ce sont tous ceux qui n'ont pas les moyens de s'offrir des structures offshore. Pour eux, la Suisse pourrait perdre encore plus de son attractivité, alors que les banques incitent leurs clients à s'autodénoncer. Beaucoup de gens ne font pas confiance aux Etats, même là où le discours politique était encore il y a peu dominé par le thème des baisses d'impôt, comme par exemple en Allemagne. Celles-ci ont été compensées par un élargissement de l'assiette fiscale et par une réduction des déductions.

Certaines évolutions sont irréversibles, notamment la suppression de la distinction entre fraude et évasion fiscale...

Il n'est pas question de revenir en arrière sur les nouvelles conventions de double-imposition (CDI). Il faut ratifier les CDI, dans la mesure où il s'agit du standard minimum imposé par l'OCDE. Mais ensuite, il convient de voir venir, car il est possible que la situation n'évolue pas dans le même sens que ces deux dernières années. Si la place financière lâche tout dans le contexte actuel, elle pourrait regretter les conséquences lorsqu'il apparaîtra que ces concessions n'étaient pas nécessaires.

Ne peut-on pas avoir au contraire l'impression que la Suisse en fait trop?

En effet. La stratégie de l'argent propre obligerait les gérants de fortune à



«Les hedge funds britanniques viennent ici pour des raisons de compétitivité fiscale. Ils seront probablement parmi les premiers à tourner le dos à la Suisse si dans le futur notre place financière n'est plus attractive du point de vue fiscal.»

devenir des délateurs fiscaux. L'idée est d'amener Bruxelles à accorder à la Suisse la libre-circulation des services financiers. Jamais l'UE n'accordera sans de nouvelles négociations un privilège réservé aux membres de l'Union. En revanche, les Européens peuvent s'installer en Suisse à moindres coûts, et ils le font parce que notre métier n'existe pas dans l'UE. En France, il y a ceux qui font la gestion sans contact avec le client, et ceux qui font du conseil. Mais ces derniers ont besoin de l'accord du client pour chaque transaction. Cela ne correspond pas à notre manière de travailler, sur la base d'un mandat discrétionnaire.

Pourtant, il faudra bien négocier avec les Européens...

Nous avons encore une marge de manœuvre de 1 à 2 ans. Mais si la Suisse lâche le secret bancaire, si elle accepte l'échange automatique d'informations et si en plus elle adopte la réglementation européenne sur les services financiers, il n'y a tout simplement plus rien à négocier. La Suisse deviendra un marché régional, avec toutes les conséquences que cela aura pour son économie, en particulier à Genève.

Comment voyez-vous l'avenir des gérants de fortune indépendants en Suisse?

La période est aussi instable et complexe pour les gérants de fortune indépendants que pour les Banques. Le secteur financier suisse n'est pas suffisamment défendu à Bruxelles et auprès des personnes clés. Pourtant, je compte sur la résilience de mes collègues pour nous adapter face à la concurrence accrue des banques et aux contraintes de toutes sortes, tant fédérales qu'internationales. Par la nature de leurs modèles d'affaires, les gérants indépendants restent proches de leurs clients et s'engagent à trouver les meilleures solutions avec une performance ajustée au niveau de risque toléré. Pour les avoirs offshore, nos clients devront choisir entre une régularisation fiscale par changement de domiciliation, déclaration, amnistie, succession et autres, d'une part, ou alternativement opter pour des structures comme les trusts anglo-saxons, par manque d'équivalent helvétique, et choisir des centres financiers pragmatiques et compétitifs. Leurs gérants pourront alors les suivre en mettant en place des moyens, par exemple sous forme de partenariats à l'étranger. Ce seront des coûts supplémentaires et une création de valeur ailleurs qu'en Suisse.

Que faire pour palier à l'érosion annoncée des bénéfices, face au recul des fonds gérés et à la multiplication des nouvelles réglementations?

Les banques d'une certaine taille misent déjà sur la vente internationale de leurs produits d'investissement et fonds, ainsi que sur leurs services globaux dans leurs filiales. Elles déplacent des ressources et investissent à l'étranger.

Les gérants indépendants et les banques plus petites n'ont pas les mêmes moyens, mais restent moins exposés aux risques, assurant un service de qualité et garantissant une excellente discrétion. Nous devons améliorer notre productivité en réduisant les coûts de transactions pour nos clients, par exemple grâce aux avancées technologiques, et gagner nos honoraires sur le conseil à réelle valeur ajoutée, voire sur la performance. Le label «Swiss made» peut encore faire la différence, mais il faudra le gagner et rassurer nos clients échaudés par la politique fiscale de leurs gouvernements, les crises financières, les difficultés économiques et le manque de conviction des partis du centre et de droite pour soutenir l'ensemble de la place financière à Berne, notamment la défense du secret bancaire et les emplois, privilégiant finalement les intérêts de quelques banques.

Pensez-vous que l'on s'achemine vers une forte consolidation du secteur en Suisse?

Vous parlez d'intégration, de captation ou de liquidation? Effectivement, c'est le sentiment que nous donnent les discours de certains responsables. En ce qui concerne les banques, je pense que oui et en particulier dans le segment des banques étrangères en Suisse. Plusieurs gouvernements voisins ont dû soutenir financièrement ou presque nationaliser des banques, qui disposaient par ailleurs d'une filiale indépendante en Suisse pour les activités de gestion de fortune. Dans ces circonstances, au vu du contexte politico-économique, ces opérations ont été cédées, comme par exemple dans le cas d'ING. Pour les gérants indépendants, les mises en association me paraissent mieux appropriées. Il est temps de se préoccuper des clients, car c'est eux que nous devons servir!

C'est dans cette optique que votre société, de Planta & Cie, travaille en partenariat avec theScreener.com et son actionnaire majoritaire JAD Holding, dont vous venez d'être nommé administrateur?

Ce partenariat a pour but de faire face à la complexité et à la volatilité grandissante des marchés, ainsi qu'à la multiplication des nouvelles réglementations. Pour la gestion d'actions en titres individuels, nous pouvons assurer une parfaite traçabilité des transactions ainsi que des analyses détaillées, afin de répondre avec efficacité aux besoins de «reporting» croissants des clients. JAD Holding se profile comme conseiller actions pour le compte de professionnels et de fonds d'investissements, avec l'objectif d'améliorer la performance et de diminuer la volatilité de cette classe d'actifs primordiale dans la gestion de patrimoine. Ce partenariat est l'exemple d'un réseau ouvert de compétences pour affronter la concurrence et recentrer le service sur la qualité de la gestion de fortune, alors que la vente de produits a trop longtemps été privilégiée. **Mohammad Farrokh**