

La place suisse a un bel avenir en Europe de l'Est

Compétitivité La Suisse et ses banques privées, non cotées et aux solides bilans, sont perçues comme des havres de paix et de qualité à long terme. Elle répond aussi à la tendance de l'internationalisation de la famille et de son patrimoine, par la création de family offices dédiés



Arnaud Leclercq*

Compte tenu des profits considérables générés par la hausse des matières premières ou plus simplement par les croissances remarquables des économies dites émergentes, de plus en plus de banques ou gérants indépendants désirent offrir leurs prestations à cette clientèle nouvellement fortunée. Elles ont donc créé des services dédiés à l'Europe de l'Est, regroupant des pays aussi variés que la Fédération de Russie, véritable pays-continent eurasiatique immensément riche en ressources naturelles, la Bulgarie ou l'Ouzbékistan.

En d'autres termes, chacun doit essayer de proposer services et produits à des clients de richesses différentes, de cultures variées (slaves, balkaniques, latines, baltes, germaniques, asiatiques, turco-mongoles...), de langues disparates et religions diverses, vivant aussi bien au sein d'économies ultralibérales que survivant sous un joug quasi soviétique. L'Histoire et ses fréquents traumatismes s'ajoutent à ces aspects qui influent directement sur les rapports des clients à l'argent et leurs attentes à l'égard d'une banque suisse en termes de rendements, de sécurité, de proximité, de service...

Tâchons donc de mieux comprendre ces nuances.

En théorie tout d'abord et en se montrant un brin provocateur, les individus fortunés de ces régions

n'auraient aucune raison de confier leurs avoirs hors de leur pays d'origine. Qualifiés fréquemment de serial-entrepreneurs, ils jouissent d'une excellente formation académique, particulièrement dans les matières scientifiques, accomplissent leurs 35 heures hebdomadaires en 2,5 jours, et connaissent intimement les rouages de leur environnement immédiat, ce qui leur permet d'en saisir les meilleures opportunités. Il ne leur faut donc guère de temps pour déterminer que les profits qu'ils pourront générer dans leur pays seront a priori bien plus rapidement acquis que des placements en bourse aux évolutions mal maîtrisées.

Ensuite, les impôts sur le revenu sont particulièrement attractifs: flat tax de 13% en Russie, de 10% bientôt en Bulgarie... En conséquence, l'optimisation fiscale proposée en Suisse ou au Luxembourg devient marginale.

Enfin, l'absence de tissu bancaire local se résorbe progressivement avec l'implantation massive de réseaux contrôlés par des groupes multinationaux, où les Citigroup, Raiffeisen RZB, Unicredit, Société Générale se taillent la part du lion.

Que peuvent donc offrir les banques privées suisses à ces clients a priori non «captifs»?

La réponse se situe aussi bien au niveau émotionnel que de facteurs rationnels tangibles, qu'il faut essayer de segmenter pour disposer d'une grille de lecture compréhensible. Au risque d'une simplification un peu caricaturale où l'on peut définir trois grandes catégories de clients.

La première correspond à ces entrepreneurs ayant construit des sociétés à partir de rien et dont aujourd'hui le chiffre d'affaires et

les profits n'ont rien à envier à nos fleurons. Ils ou elles ont entre 40 et 50 ans, sont uniquement russophones, éventuellement provinciaux, et à la tête d'entreprises moyennes du secteur industriel. Leurs actifs financiers sont investis de façon encore très conservatrice: dépôts fiduciaires, obligations, produits structurés à capital garanti. Ils ont connu le communisme, la pauvreté, des soubresauts politiques et économiques parfois graves (putschs, changements de régimes, dérives mafieuses, blocage des institutions, partitions de territoires), parfois des guerres civiles, des changements législatifs et fiscaux incessants considérables... Bref autant d'éléments faisant partie du passé et dont ils ont survécu avec une énergie et une résilience souvent remarquables. Mais ce passé est sans doute trop récent et la crainte, rationnelle ou pas, que tout peut encore changer est bien réelle. Dès lors, la Suisse et ses banques privées, non cotées et aux solides bilans sont encore perçues comme des havres de paix et de qualité sur le long terme.

Une deuxième catégorie d'entrepreneurs, du même âge et originaires de l'Est, voyagent beaucoup (en jet privé), se retrouvent dans tous les lieux à la mode sur une planète globalisée, parlent plusieurs langues dont l'anglais. Ils sont assez sûrs d'eux-mêmes et de leur réussite spectaculaire et ne s'inquiètent pas outre mesure pour leur avenir. Ils consomment à vive allure un patrimoine très substantiel et leurs enfants étudient en Angleterre, en Suisse ou aux Etats-Unis dont ils finissent par prendre la nationalité. Leurs investissements sont plus internationaux et plus risqués, qu'ils soient constitués de produits fi-

nanciers, de private equity ou bien d'immobilier. Cette internationalisation de la famille et de son patrimoine engendre la création de family offices dédiés, pour lesquels, là encore, la Suisse et plus particulièrement ses banques privées et ses Associés sont autant de partenaires privilégiés.

Enfin, la troisième catégorie est plus variée mais a décidé de s'installer en Suisse. Il s'agit aussi bien de couples avec jeunes enfants que de retraités pour lesquels la qualité de vie est primordiale:

écologie, proximité de Paris, Londres ou Milan, bonnes écoles, culture accessible, sécurité des personnes physiques, etc. Ils peuvent être investisseurs dans les nouvelles technologies ou les hedge funds et envisagent de faire sou-

Il est clair que l'optimisation fiscale proposée en Suisse ou au Luxembourg devient marginale

Dans tous les cas de figure, les «desks» Europe de l'Est des banques doivent pouvoir proposer dans plusieurs langues y compris le russe, les conseils les plus variés mais de plus en plus orientés vers l'exclusivité. S'il y a quelques années ces clients disposaient de quelques millions et recherchaient d'abord une marque connue, leurs fortunes se comptent désormais en dizaines ou centaines de millions et leurs exigences sont devenues très marquées en termes de performance, de qualité de service, de stabilité.

**Associé du Holding Groupe, responsable Eastern Countries, Lombard Odier Darier Hentsch & Cie*

