

Conférence de presse annuelle UBCS

Seule la version orale fait foi!

15 octobre 2009

Hansepter Hess, Directeur de l'Union des Banques Cantionales Suisses:

Thèmes actuels des Banques Cantionales

Je vous souhaite à mon tour la bienvenue ici, pour notre conférence de presse annuelle. En me basant sur les exposés des deux précédents intervenants, j'aborderai ici quelques thèmes actuels du point de vue des Banques Cantionales. Dans le sens d'une brève rétrospective, permettez-moi tout d'abord de vous éclairer sur le développement commercial des Banques Cantionales au cours du premier semestre 2009.

Résultat semestriel réjouissant pour les Banques Cantionales

En dépit de conditions générales défavorables, les Banques Cantionales ont non seulement réussi à faire progresser leur volume d'affaires mais aussi leur niveau élevé de rentabilité. Principalement dans les opérations de négoce qui enregistrent une excellente amélioration (+367,7%). En conséquence, le bénéfice brut sur la base des comptes consolidés du groupe a augmenté (+16%) à CHF 2,2 milliards, par rapport à la même période de l'exercice précédent. Avec une hausse de 10,6%, le bénéfice semestriel du groupe s'élève à CHF 1,37 milliards et se situe nettement au-dessus de celui de la même période de l'exercice précédent. Le 1^{er} semestre de l'exercice sous revue figure parmi les meilleurs de l'histoire des Banques Cantionales – ce que peu d'établissements bancaires peuvent affirmer.

Le renforcement de la base de clientèle se manifeste au niveau d'un afflux record des dépôts des clients de +5,4%, soit CHF 14 milliards, et au niveau d'une amélioration supérieure à la moyenne du produit des opérations hypothécaires (+3,7%), se montant à CHF 249,9 milliards. Les volumes des dépôts hors bilans ont, eux aussi, connu une hausse marquée de 8% à CHF 306 milliards.

En raison de l'importance des nouvelles activités, les Banques Cantionales ont investi, tant dans l'infrastructure, qu'au niveau des effectifs. Les charges de personnel ont connu une hausse de 7,8% à CHF 1,5 milliards, et les autres charges d'exploitation s'établissent à CHF 832,6 millions (+2,8%). Le ratio coûts/revenus (cost/income ratio) se maintient à un niveau très bas, 51% (contre 53,3% pour l'année précédente), étant

ainsi nettement inférieur à la moyenne de la branche. Il convient en outre de signaler que la forte création de valeur à long terme des Banques Cantonales profite, dans une large mesure, aux pouvoirs publics. Quelque CHF 2,3 milliards ont été versés aux cantons et aux communes sous forme de distribution de bénéfices pour l'exercice 2008.

Excellents résultats d'étude de marché pour les Banques Cantonales

Pour compléter les données du bouclage semestriel de notre groupe, j'en viendrai maintenant aux résultats actuels d'étude de marché, collectés à notre demande, par l'Institut d'Etude de marché amPuls pour les activités de l'unité clientèle privée. La période concernée est également le premier semestre 2009. Pour des raisons de confidentialité et de respect à l'égard d'autres banques ou groupes bancaires qui ont pris part à l'enquête, je renoncerais ici sciemment à procéder à des comparaisons et me concentrerai sur les résultats décisifs pour les Banques Cantonales.

S'agissant de la **situation et de l'évolution du marché**, l'enquête aboutit aux résultats suivants: avec une part de clientèle de 46%, les Banques Cantonales se placent en tête des opérations avec la clientèle privée en Suisse. La part de clients banque principale de 28% est de loin la plus forte de l'échantillon. Il est en outre très réjouissant de constater qu'avec 61% de parts, les Banques Cantonales détiennent la plus forte proportion de clients banque principale faisant partie de leur clientèle d'habituels – ce qui signifie que lorsqu'un client choisit une Banque Cantonale comme partenaire, en règle générale, elle est aussi sa banque principale. Il en est de même en matière de Share of Wallet (part des valeurs patrimoniales d'un client confiée à une banque), où les Banques Cantonales affichent la valeur vedette de l'enquête avec une part impressionnante de 80% pour les relations bancaires principales.

J'en viendrai maintenant à l'aspect **utilisation de produits**. Il apparaît ici, qu'avec des parts oscillant entre 31% et 35%, les Banques Cantonales jouissent d'une solide position en matière de produits de base tels que paiements et épargne. Leur part de produits hypothécaires se monte aussi à 31%. La légère augmentation des parts de clientèle de + 2%, sur un total de 32% dans les dépôts de titres, est également réjouissante.

S'agissant de la **relation clientèle**, les Banques Cantonales disposent d'excellentes valeurs avec un niveau de satisfaction 8,5 sur 10. Il en est de même pour la fidélisation des clients qui se présente de manière très positive. En conséquence, les Banques Cantonales ne sont que faiblement confrontées à la disposition de leurs clients à

changer de banque. La disposition de leurs clients à recommander une banque est particulièrement élevée et il convient de s'en réjouir. De plus, les Banques Cantonales disposent encore dans leur clientèle, d'un grand potentiel de clients intéressants à fort potentiel, dont le patrimoine est supérieur à la moyenne (38%), et qui offre d'énormes possibilités pour le futur. Il en est de même pour l'intensité du conseil au client, ouvrant un champ d'action profitable aux Banques Cantonales, qu'il convient d'exploiter à l'avenir.

J'aimerais clore le domaine thématique «Résultats d'étude de marché» en vous signalant l'**Analyse GfK BusinessReflector 2009**. Réalisée sur une base annuelle par l'Institut d'étude de marché GfK Switzeland, le GfK Business Reflector mesure et compare la réputation d'entreprises helvétiques de pointe (et pas seulement des banques), établissant ainsi un important séismographe du paysage entrepreneurial suisse, ce qui permet à chacune de entreprises concernées de s'orienter. Une distinction y est établie entre différents aspects de la réputation. Dans la récente analyse parue en 2009, les Banques Cantonales sont, parmi les 112 entreprises qui ont participé à l'enquête, les grandes gagnantes en termes de réputation. Alors qu'elles occupaient le 56^{ème} rang en 2008, elles sont passées au 11^{ème} rang cette année, tout en s'améliorant au niveau de tous les critères de réputation.

Dans un article paru sur le monde en mutation, Klaus Gretschnann, directeur général auprès du secrétariat du Conseil de l'Europe et ancien conseiller économique du chancelier allemand Gerhard Schröder, a dit: «Les vertus de la vieille Europe telles que fiabilité, honnêteté, relations d'affaires à long terme, continuité, confiance, considération, se sont perdues. Elles ont été remplacées par des objectifs tels que dynamisme, innovation, profit à court terme.»

Mesdames et Messieurs, les données de marché actuelles qui vous sont présentées (chiffres semestriels, évolution opérations avec la clientèle privée, réputation BC) permettent de constater que le modèle d'affaires des Banques Cantonales ne s'avère pas seulement résistant à la crise mais que leurs forces et leurs faiblesses correspondent également à un véritable besoin de la clientèle et de la population. C'est pour cette bonne raison que le groupe BC, en tant que tout, sortira renforcé de la crise financière actuelle.

Unir les forces des Banques Cantonales

Le modèle d'affaires à orientation prioritairement locale ainsi que les différentes possibilités d'autonomie dont disposent les instituts cantonaux en matière de forme juridique et d'organisation sont un gage de force dans l'environnement de marché actuel. En même temps, il existe un bon nombre d'intérêts communs qui, à l'intérieur du groupe et depuis des décennies, servent de base à des approches coordonnées allant jusqu'aux sociétés filiales. Les possibilités ne sont certainement pas encore totalement exploitées et il convient de les examiner sérieusement, à l'avenir également. D'une part pour des raisons d'utilisation des synergies et d'accroissement de l'efficacité, et d'autre part aussi, de pouvoir s'engager davantage encore en faveur du bon fonctionnement et de la compétitivité de la place financière Suisse, à partir d'une position de force.

En dépit de l'individualité de chacun des établissements cantonaux, tous les instituts membres de l'Union s'engagent en faveur de valeurs telles que stabilité, proximité avec le client, compétence et stratégie d'entreprise axée sur la pérennité et la transparence. Ceci leur permet d'offrir à la clientèle la sécurité souhaitée dans la relation bancaire. Elles répondent en outre à des besoins exigeants, que ce soit en matière d'opérations de crédit ou de placement – de clients fortunés aussi. C'est sur cette base commune qu'une grande importance est attachée au développement et à l'extension de la **présence commune sur le marché groupe BC**. La transmission de messages communs et la consolidation de la marque faîtière «Banque Cantonale» jouent ici un rôle de premier plan. Une attention toute particulière a été accordée à cet objectif ces derniers temps. Le lancement d'une nouvelle campagne publicitaire de base BC est prévu pour le début de l'année 2010 – laissez-vous surprendre.

S'agissant du développement groupé dans le domaine opérationnel, un **paysage IT focalisé**, voire homogène, représente une base essentielle. Alors qu'il y a peu d'années encore, les activités informatiques des Banques Cantonales se répartissaient sur plusieurs plateformes différentes, actuellement, plus des 2/3 des instituts utilisent les solutions finnova ou avaloq de manière intégrale ou partielle, ou leurs migrations sont en préparation. Une condition essentielle à la poursuite ou à l'harmonisation de projets communs d'envergure (que ce soit en matière de produits et de prestations ou de processus de traitement) est ainsi créée. Je suis convaincu que les Banques Cantonales exploiteront les possibilités qui s'offrent à elles, au cours des prochaines années aussi.

Le groupe des Banques Cantonales dispose d'autre part d'un grand nombre **d'institutions communes prospères**. On compte notamment parmi elles, l'entreprise de placement et de prévoyance du Groupe Swisscanto, la Centrale de lettres de gage,

le Groupe Aduno ou encore les Swiss Bankers Prepaid Services. Outre le positionnement sur le marché de ces entreprises, il convient également de se pencher régulièrement les questions relatives à la politique de propriétaire et à la gouvernance. Coordonnés par l'UBCS, divers projets sont à l'étude au sein de différentes institutions communes. Ceci, dans le but d'optimiser le positionnement et d'assurer l'avenir de ces entreprises dirigées en commun par le biais de l'amélioration du professionnalisme et d'une orientation optimale.

Ces exemples édifiants permettent de démontrer que, par le biais de l'institut à titre individuel et du propre champ d'activité, les Banques Cantonales, avec les forces qui sont le fruit de leur autonomie et de leur orientation locale, s'investissent et s'engagent également en faveur de «l'intérêt commun». D'une part à l'intérieur du groupe, grâce à l'UBCS en tant que plateforme précieuse, mais aussi au niveau de la place financière Suisse.

Jusqu'ici, notre place financière a relativement bien supporté la crise. Ce résultat positif repose sur la stabilité du modèle d'affaires des Banques Cantonales et sur leur disponibilité - les intervenants qui m'ont précédé en ont cité des exemples – à soutenir des mesures établies en faveur de l'ensemble de la branche et de l'économie suisse. S'agissant des mesures qu'il convient d'aborder et la nécessaire disponibilité des milieux politiques à y participer, la branche tire grandement profit de la réputation intacte des banques dont l'activité s'oriente à l'intérieur du pays. En vue de l'élaboration d'une stratégie solide et pérenne pour la place financière, les Banques Cantonales ont bien plus à offrir que cette contribution en termes de réputation et elles sont parfaitement disposées s'y investir activement.

Permettez-moi de terminer en citant une phrase de Philipp Hildebrand et d'Adair Turner, le président de l'autorité des marchés britannique (FSA): «Niveau élevé de fonds propres et de liquidités tampons font que les banques puissent paraître quelque peu fastidieuses et qu'elles affichent un taux de rendement inférieur des capitaux propres, mais ces éléments contribuent à faire d'elles des banques moins risquées et – à dire vrai – des banques précieuses pour l'économie globale».

Mesdames et Messieurs, ces banques précieuses, elles existent déjà en Suisse, même avant l'entrée en vigueur des nouvelles règles annoncées en matière de fonds propres et de liquidité! Je vous remercie de votre attention.