

SUISSE

Le très possible leadership mondial

CLIENTS AMÉRICAINS. La fiscalisation systématique décuple la taille du marché. La Suisse peut y occuper une position dominante.

SÉBASTIEN RUCHE

Avec toutes les controverses et les irritations qu'il entraîne, on finirait par oublier que le règlement du dossier américain est bel et bien en cours sur la place financière. Laquelle continuera quoi qu'il arrive à servir des «US persons», par l'intermédiaire d'entités enregistrées auprès de la SEC. Les institutions suisses pourront même facilement tripler le montant des actifs américains déclarés à moyen terme, pour atteindre 50 milliards de dollars, estime une étude de Aite Group. Puis 100 millions à

plus longue échéance, soit sept fois le niveau actuel. Le document dévoilé hier décrit également les sous-marchés les plus prometteurs.

La preuve du potentiel offert par la clientèle américaine? Le nombre de structures de gestion enregistrées auprès de la SEC continue à progresser en Suisse. D'une seule en 1992, on en dénombrait 51 fin 2012 - dont 34 n'effectuent que du wealth management pour clients privés. Ces 34 acteurs détenaient 14,1 milliards de dollars d'actifs US fin 2012.

Le classement est dominé par

UBS Swiss Financial Advisors (créée fin 2004; 4,7 milliards de dollars sous gestion), devant Pictet North America Advisors (février 2007; 2,5 milliards) et Vontobel Swiss Wealth Advisors (septembre 2012; 1,3 milliard), qui ouvrira prochainement une antenne à Genève (*L'Agefi du 16 octobre*). On y trouve d'autres Genevois, comme Capitalia (fondée en juin 2012; 505 millions de dollars sous gestion), Quanta Finance (avril 2012; 380 millions) ou Massec Private Wealth (avril 2010; 341 millions).

Le marché est actuellement dominé par les banques (64% des AuM, largement grâce au trio de tête), mais les gérants indépendants, plus nombreux, constituent le cœur de cette activité. De leur croissance et leur succès dépendront largement ceux du segment des clients US déclarés, estime le cabinet d'études Aite Group, dans ce rapport signé Stephen Wall (basé en Autriche).

La multiplication de ces structures montre une chose: la place financière suisse est revenue sur la clientèle US, mais selon les termes imposés par les autorités américaines depuis l'affaire UBS. L'étude montre que le potentiel est considérable, même s'il est difficile d'évaluer la taille des avoirs gérés en Suisse pour une certaine catégorie de clients (l'accord Rubik avec la Grande-Bretagne l'a encore démontré).

En 2011, la place financière gérait une quarantaine de milliards de dollars d'actifs nord-américains, soit quelque 5,5% des avoirs

US offshore et moins de 0,2% de la fortune totale des «high-net-worth-households» d'Amérique du Nord. Or les intermédiaires financiers suisses devraient détenir une part de marché bien supérieure, assure Aite Group. Parce que les investisseurs US veulent de la diversification (un savoir-faire historique de la Suisse) et parce que leur gouvernement finira par se désintéresser de la Suisse, au «profit» d'autres places offshore (les Caraïbes, le Panama ou le UK servent beaucoup plus de fortunes US que la Suisse).

En se basant sur les taux de croissance des dix dernières années, sur la progression du nombre de structures SEC et sur les tendances fondamentales porteuses, le rapport cite des ordres de grandeurs de 50 milliards à moyen terme et de 100 milliards à plus long terme pour les actifs US que pourraient gérer les institutions suisses agréées.

De quoi imposer un leadership mondial sur ce segment, que le rapport sépare en opportunités «actives» et «réactives». La première catégorie regroupe le marché des clients américains déjà en Suisse (la part déclarée représente environ un tiers du total estimé à 40 milliards de dollars), ceux qui sont clients de places concurrentes (soit 94% des 730 milliards d'actifs US offshore) et le marché onshore américain (estimé à plus de 20.000 milliards de dollars et dont la Suisse ne gère actuellement que 0,07%, souligne le rapport).

Dans la seconde catégorie, on

trouve le marché des expatriés américains (6,3 millions de personnes) et celui internationaux ayant un lien fort avec les Etats-Unis (que FATCA encouragera fortement à recevoir un conseil professionnel).

Parmi les facteurs qui favoriseraient les gains de parts de marché pour les acteurs suisses figurent un apaisement du conflit fiscal, l'arrivée de FATCA (qui se révélerait un mal pour un bien), une perte de confiance des citoyens américains dans leur gouvernement ou encore le nombre supérieur d'entités suisses approuvées par la SEC, par rapport aux places financières concurrentes.

Inversement, de nouvelles poursuites de banques suisses par Washington, une perception négative de la finance hors-Etats-Unis ou un contrôle renforcé des entités SEC compliqueraient la croissance des acteurs suisses. Mais surtout, la place financière dispose d'un atout majeur, selon le rapport: celle d'avoir été la première place financière à être attaquée par la justice US. Ce qui peut s'expliquer par la position de leader de la Suisse sur le marché global de la gestion de fortune.

En effectuant un travail précurseur dans le passage à une gestion fiscalisée, la Suisse peut se positionner comme le principal centre offshore pour la gestion d'avoirs privés américains déclarés à l'IRS.

«La Suisse doit maintenant s'appuyer sur l'avantage de ce statut avant d'être rejointe par des concurrents», conclut l'étude. ■

TRAJECTOIRES

J.P. MORGAN AM: stratège francophone

J.P. Morgan Asset Management a recruté Vincent Juvyns au poste de Global Market Strategist au sein de l'équipe Global Market Insights Strategy. Basé au Luxembourg, il partagera ses analyses sur l'économie et les marchés financiers avec les investisseurs professionnels, en se concentrant sur la Suisse romande ainsi que la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg et la France. Le programme «Market Insights» est disponible en 12 langues pour les clients de J.P. Morgan Asset Management dans 25 pays et rassemble des dizaines de milliers de clients dans le cadre de conférences téléphoniques régulières sur les dernières évolutions des marchés et d'événements sur le continent américain, en Europe et dans la région Asie-Pacifique.

GENERALI: projet d'IPO de la banque privée BSI

L'assureur italien Generali envisage une mise en Bourse de sa filiale tessinoise, la banque privée BSI. Rien n'est toutefois encore décidé, a rapporté l'agence Reuters, se basant sur une personne informée. Generali a refusé de commenter. Generali souhaite vendre BSI depuis longtemps. Le président du conseil d'administration de la banque tessinoise, Alfredo Gysi, avait déclaré au début de l'année que le processus de vente devait réellement commencer en 2013. Parmi les acheteurs potentiels, on a notamment cité Royal Bank of Canada, Julius Bär, l'Union Bancaire Privée ou une société de Private Equity.

La contre-proposition inspirée par l'Italie

CDI. SwissRespect publie une nouvelle version de la convention sur les successions avec la France. En incluant des principes en vigueur et parfaitement acceptés par Paris.



BENJAMIN LEBRETON. L'avocat fiscal proche de SwissRespect veut débloquer la question de la CDI.

SÉBASTIEN RUCHE

Deux modifications pour rendre une CDI acceptable. L'association SwissRespect propose sa propre version de la convention de double imposition sur les successions avec la France. Par rapport au projet proposé par la France et signé par Eveline Widmer Schlumpf le 11 juillet dernier, la clause anti-abus disparaît et l'imposition au lieu de domicile de l'héritier est remplacée par la méthode du taux effectif, utilisée notamment dans la CDI en vigueur entre la France et l'Italie.

«Nous voulons débloquer la situation, en proposant un modèle de convention de double imposition qui nous semble acceptable tant pour la Suisse que pour la France», explique Jean-Paul Tissières, l'un des membres fondateurs de l'association qui défend les intérêts de la Suisse.

Ce nouveau projet de CDI sur les successions, qui sera envoyé prochainement aux Parlementaires, s'est inspiré du texte existant entre la France et l'Italie. Car les taux d'imposition transalpins sur les successions sont similaires à ceux pratiqués en Suisse et car personne, côté français, n'a pour l'instant remis en cause la CDI avec l'Italie.

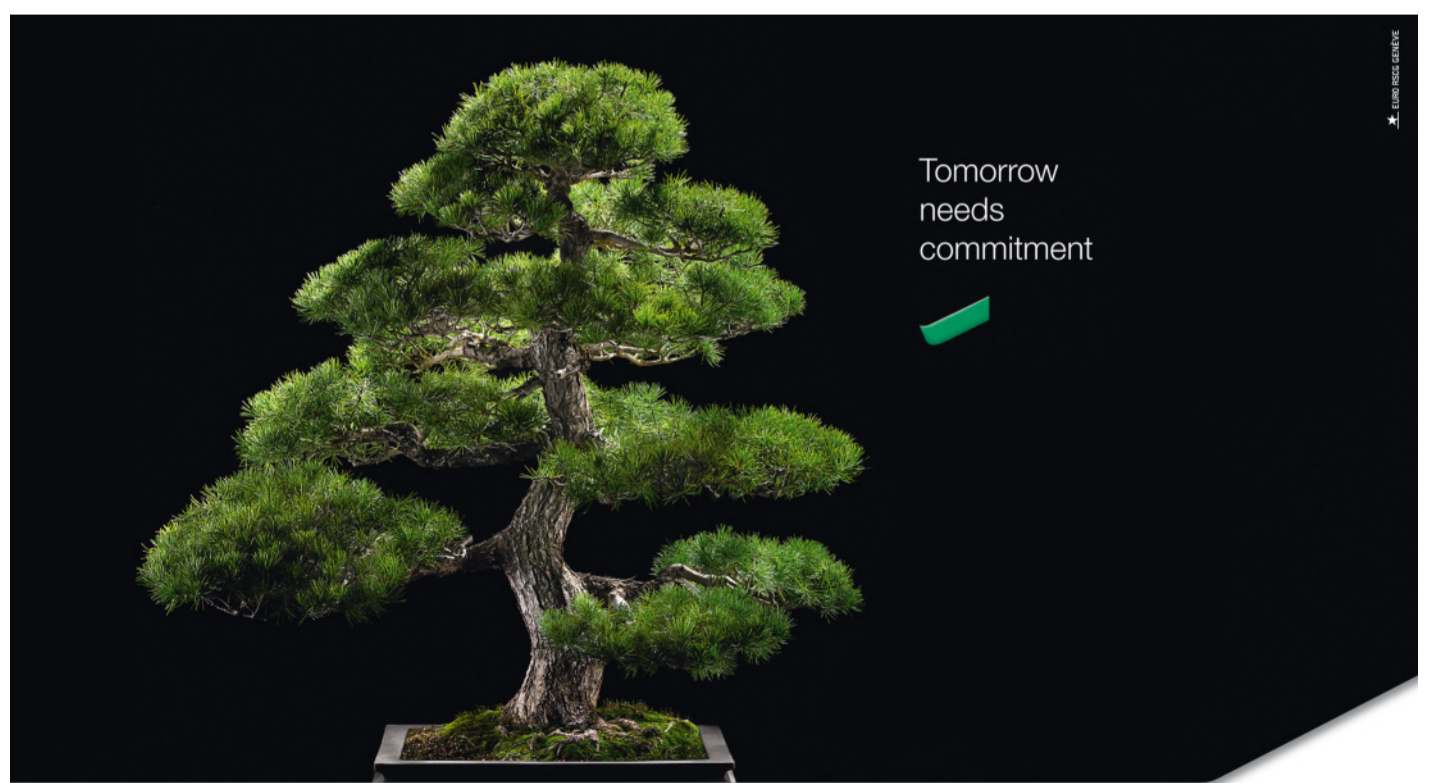
Le texte dévoilé hier s'attaque bien entendu au cœur de la discord: la possibilité pour la France d'imposer des successions suisses au lieu de domicile de l'héritier. C'est-à-dire l'insertion directe dans une convention internationale d'une disposition de droit français. «Nous avons repris la méthode d'élimination des doubles impositions utilisée dans la convention sur les successions entre la France et l'Italie, décrit l'avo-

cat Benjamin Lebreton, qui a rédigé le projet de SwissRespect. Cette méthode, dite du taux effectif, est très classique et ne déroge pas au modèle OCDE. En outre, le droit sur les successions italien est très proche de ce qui se pratique en Suisse, or personne ne considère l'Italie comme un paradis fiscal, même en France». Par ailleurs, la clause dite anti-abus (art. 10), jugée inacceptable, disparaît.

A titre d'exemple, l'Italie impose à hauteur de 4% les successions en ligne directe, avec un abattement d'un million d'euros.

Avec la CDI revue par SwissRespect, un héritier résident français d'un défunt suisse résident à Genève ayant possédé un immeuble de rendement de trois millions d'euros en Suisse et un immeuble de rendement d'un million d'euro en France paierait 379.100 euros de droits de succession (1 million au taux effectif de 37,91%) contre 1.516.406 euros (4 millions au taux moyen de 37,91%) si le projet signé par EWS entrainait en vigueur.

Le texte de l'association ne constitue néanmoins pas un rejet complet de la CDI, puisque d'autres concessions ne sont pas remises en question. La France pourra imposer des SCI (sociétés civiles immobilières) détenues par des résidents suisses - ce que ne permet pas la CDI en vigueur. Par ailleurs, SwissRespect n'a pas modifié le protocole additionnel du texte, qui permet un renforcement de l'échange d'information, avec notamment la possibilité de demandes groupes, précise encore l'avocat. ■



Tomorrow needs commitment

Protéger, faire fructifier et transmettre votre patrimoine. Aujourd'hui comme hier, notre engagement est guidé par la transparence et une vision à long-terme. C'est avec ces valeurs de bon sens que nous entretenons avec vous une relation durable fondée sur la confiance.

Abordons l'avenir avec sérénité.

www.ca-suisse.com

CRÉDIT AGRICOLE
PRIVATE BANKING