

Mot de clôture de Boris Collardi – Private Banking Day

Vendredi 10 juin 2016

Mesdames, Messieurs,

S'il y a quelque chose qui ressort clairement de cette journée, c'est le constat que notre branche possède toutes les caractéristiques d'un secteur d'exportation traditionnel et qu'il est, par conséquent, éminemment important pour nous de bénéficier d'un accès actif à notre marché principal, à savoir l'UE. Aussi bien le grand public que le monde politique n'ont pas encore suffisamment réalisé qu'en tant que secteur d'exportation, nous sommes logés à la même enseigne que l'industrie horlogère, touristique et des machines. Profitons de ce Private Banking Day pour encourager cette prise de conscience.

Nous avons retenu des explications intéressantes du Secrétaire d'État Jacques de Watteville et des intervenants à la table ronde qu'une solution complète à brève échéance à la question de l'accès au marché de nos voisins européens s'avère difficile à trouver, en particulier en raison du «oui» à l'initiative populaire sur l'immigration de masse. Cependant, je fais confiance au Conseil fédéral, au Parlement et à Monsieur de Watteville pour parvenir à une solution qui aille dans le sens du peuple tout en respectant les intérêts de l'économie. Et ce, sans oublier, comme le professeur Issing l'a relevé de manière saisissante, que l'UE se trouve elle-même confrontée à des tâches herculéennes et à des défis de taille qui l'occuperont encore un bon moment. En raison de sa situation au cœur du continent européen, notre pays partage avec l'UE une communauté de destin. Nous n'avons donc pas d'autre choix que de trouver une solution avec notre grand voisin. Dès lors, que faire?

Premièrement, j'estime que notre branche a le devoir impérieux de resserrer encore davantage ses liens avec la «Berne fédérale» et d'intensifier notre dialogue avec la sphère politique suisse afin de définir les conditions cadres à même de maintenir la Suisse dans son rôle de leader pour les secteurs du private banking et de l'asset management. Dans ce contexte, une place financière forte est aussi le reflet d'une Suisse forte. En effet, notre secteur profite tout particulièrement d'une Suisse solide, dotée d'une stabilité politique inébranlable, d'une remarquable infrastructure, d'un cadre encore relativement compétitif ainsi que d'un excellent niveau d'éducation de ses citoyennes et citoyens, clé essentielle pour encadrer notre clientèle extrêmement exigeante. En retour, pour rester forte, la Suisse a tout intérêt à préserver sur son territoire la majorité des emplois à valeur ajoutée

comparativement élevée de notre secteur, lui permettant ainsi de continuer à prospérer dans l'intérêt de tous.

Deuxièmement, nos autorités sont appelées à redoubler d'efforts pour trouver aux côtés de leurs partenaires européens des solutions allant dans l'intérêt des deux parties. Je suis convaincu que cela est possible. Car la Suisse a elle-même de nombreuses cartes en main et n'a pas le droit de se laisser dégrader au rang de simple quémendeur. En effet, et cela a été démontré aujourd'hui sans équivoque: l'UE dans son ensemble et son système financier sont fragiles. Si la Suisse est en mesure d'apporter une contribution positive à l'édification d'une Europe stable et compétitive, elle est aussi en droit d'attendre de l'UE qu'elle réponde avec plus de bienveillance aux attentes de la Suisse.

Troisièmement, il est finalement indispensable que la Suisse améliore activement la promotion à l'étranger des atouts de sa place financière. Il est clair qu'il revenait en premier à notre secteur de régler ses problèmes internes et que la préservation de sa réputation et de sa crédibilité exigera encore une mobilisation continue et d'inlassables efforts. Toutefois, ma conviction la plus profonde est la suivante: en comparaison internationale, les banques de gestion de fortune suisses sont celles qui offrent les meilleurs services. La raison en est que nous pouvons nous appuyer sur une longue tradition qui remonte à plus de 200 ans. Cette réalité doit être davantage mise en avant à l'étranger, p. ex. par la création d'une plate-forme de promotion basée sur les structures d'exportation existantes de la Confédération, qui ont fait leurs preuves. Nous aurions là un bel exemple de la symbiose fructueuse entre notre branche et la Confédération, tout dans l'esprit d'un partenariat privé-public.

Je vous remercie de votre attention et vous invite cordialement à conclure cette journée autour d'un apéro riche et de discussions passionnantes.