

LE TEMPS

«Il n'existe pas de crise du crédit en Suisse»

INTERVIEW Vingt mois après l'abandon du taux plancher avec l'euro, les entreprises vaudoises se sont bien adaptées et 1% seulement d'entre elles se trouvent en difficulté, explique Pascal Kiener, directeur général de la Banque Cantonale Vaudoise (BCV)

PROPOS RECUEILLIS
PAR SÉBASTIEN RUCHE

🐦 @SebRuche

Un résident vaudois sur deux et près d'une entreprise vaudoise sur deux sont clients de la BCV. Le directeur général de la 5e banque de Suisse est donc particulièrement bien placé pour analyser l'état du tissu économique local. Très diversifié, il a bien résisté au franc fort, estime Pascal Kiener, qui réfute l'idée que les entreprises locales sont privées de crédit.

Pour lui, le facteur le plus pénalisant pour l'économie vaudoise demeure la faiblesse de la croissance européenne. La banque cantonale a pour sa part compensé la baisse des revenus d'intérêt par une progression de son activité de négoce. Dans la gestion de fortune, près de 97% de ses clients sont dorénavant en ordre sur le plan fiscal.

Comment se portent les entreprises vaudoises qui sont clientes de la BCV? De manière générale, bien, mais la situation est plus difficile pour les sociétés exportatrices. Le tissu économique vaudois est très diversifié, ce qui explique sa résistance en cas de crise.

INTERVIEW

Ces cinq dernières années, les dépôts des entreprises clientes ont progressé plus rapidement que leurs crédits, ce qui montre un besoin faible de nouveaux crédits. De plus, moins de 1% sont en difficulté – ce qui ne veut pas dire que les autres ne font pas face à des vents contraires. Cette proportion n'a pas changé ces dernières années, y compris après l'abandon du plancher entre

le franc et l'euro.

Le franc fort n'a donc pas créé de difficultés pour les entreprises locales? Le contexte est difficile et incertain, mais il n'est pas catastrophique. La force du franc et les faibles taux de croissance des économies suisse et européenne, entre 1 et 1,5%, pèsent globalement sur les bénéfices, les marges et les investissements, mais il n'y a pas de vague de faillites. L'euro est maintenant assez stable et l'on oublie souvent que le dollar est remonté par rapport au franc, ce qui a en partie compensé les dif-

«Nous aimerions prêter davantage aux entreprises mais la demande n'est pas là»

ficultés des exportations vers la zone euro. A souligner aussi, les entreprises ont globalement bien réagi: introduction de nouveaux produits, recherche de nouveaux marchés ou adoption de mesures de réduction de coûts. Enfin, il ne faut pas oublier que le choc de l'abandon du plancher de l'euro en janvier 2015 est survenu dans une économie en pleine santé. Je pensais à l'époque que les difficultés seraient plus importantes. Aujourd'hui, la faiblesse de la croissance européenne constitue un problème plus marqué que le franc fort pour l'économie vaudoise.

Des entreprises se plaignent régulièrement du fait que les banques ne leur distribuent pas de crédit. Il n'y a pas de crise du crédit en

Suisse aujourd'hui. C'est une légende urbaine, une discussion de café du Commerce. Les entreprises trouvent du financement. Nous aimerions pouvoir prêter plus, mais la demande stagne depuis des années et la concurrence est féroce. Il ne faut pas confondre le cas particulier d'une société qui n'a pas obtenu de financement et la situation globale des entreprises. De plus, sur les près de 30 000 entreprises vaudoises qui sont nos clientes, environ deux tiers n'ont pas recours au crédit, une proportion stable depuis des années. Les réponses négatives à une demande de financement ne sont de loin pas le cas le plus fréquent: notre taux d'acceptation de crédit est de l'ordre de 80 à 90%.

Avez-vous renforcé vos exigences avant de consentir un financement?

Nous n'avons pas modifié nos critères. Il faut souligner à ce sujet que, dans le crédit aux entreprises, les banques n'utilisent pas des méthodologies identiques pour évaluer une demande. Certaines mettent l'accent sur la qualité de la société et de sa direction, alors que d'autres privilégient plus le cash-flow. Si une entreprise sollicite plusieurs banques et ne reçoit finalement pas de financement, on peut se demander si son crédit est viable économiquement.

La suppression du plancher a été accompagnée de l'introduction de taux négatifs. Quel impact ont-ils eu sur la BCV? Les taux d'intérêt négatifs ont créé une situation difficile, mais pas catastrophique pour les banques. Pour la BCV, ils

LE TEMPS

sont synonymes d'un manque à gagner de 30 à 40 millions de francs par an, car la banque ne reporte pas les taux négatifs sur tous ses clients.

A quels clients facturez-vous des intérêts négatifs? Uniquement à nos grands clients, c'est-à-dire les institutionnels et les grandes entreprises. Nous n'avons pas défini de montant fixe des dépôts au-delà duquel nous refacturons les taux négatifs, mais introduit des plafonds d'exonération individuels. En revanche, les particuliers et les PME ne paient pas de taux négatif. Tout ceci explique notre manque à gagner. Cela dit, le problème est plus aigu par exemple pour les caisses de pension, qui doivent dégager du rendement en respectant une certaine allocation de leurs placements. Une banque comme la nôtre est aussi moins touchée grâce à son modèle diversifié.

Dans quelle mesure? La BCV est la banque cantonale la mieux diversifiée. La part des revenus issue des opérations d'intérêts est d'environ 50%, alors qu'elle se situe entre 60 et 75% pour la majorité des banques de détail. Les autres revenus se composent des commissions et des activités de négoce, qui représentent respectivement environ 30% et 10 à 15%. Ces sources de revenus n'évoluent pas en parallèle, mais ont quelque peu tendance à se compenser. C'est en particulier le cas entre les revenus d'intérêts et ceux du négoce.

C'est-à-dire? La suppression par la Banque nationale du cours plancher de l'euro et l'instauration de taux négatifs a pesé sur les revenus d'intérêts. A l'inverse, le retour de la volatilité sur les marchés des devises, généré par la fin de ce plancher, nous a rapporté 15 à 20 millions de revenus supplémentaires dans le négoce, qui compensent partiellement le

manque à gagner sur les opérations d'intérêts. Ceci explique que les revenus de la BCV sont restés relativement stables au cours des cinq dernières années.

Comptez-vous modifier votre politique en matière de taux négatifs, en les répercutant sur les particuliers par exemple, comme n'exclut pas de le faire la BCGE? Nous espérons pouvoir conserver notre politique actuelle. Elle pourra cependant devoir être revue rapidement en fonction d'éventuelles décisions de la BNS. Cependant, au vu de l'état de l'économie suisse, ainsi que de la relative stabilité de l'euro et du dollar par rapport au franc, je n'ai pas le sentiment à l'heure actuelle que la Banque nationale renforcera encore ses taux négatifs. En revanche, je pense que nous vivrons encore quelques années de taux bas.

Des clients vous ont-ils demandé de déposer du liquide dans des coffres? Certains l'ont fait, mais de manière tout à fait anecdotique. Les retraits et les apports de fonds ont été globalement stables ces dernières années.

Dans la gestion de fortune, vous avez déclaré qu'il faudrait encore un an pour que tous vos clients domiciliés à l'étranger soient fiscalement déclarés. En 2014, nous nous sommes fixé pour objectif que tous nos clients domiciliés à l'étranger soient conformes fiscalement d'ici à fin 2016, pour la BCV et notre filiale Piguët Galland. Nous y serons pratiquement: nous atteindrons un taux de 97-98% de clients conformes fiscalement à la fin de l'année. Il nous restera un peu de travail en 2017, notamment parce qu'il est difficile de contacter certains clients.

On a l'impression que ce processus est plus difficile chez Piguët Galland. La masse sous gestion de votre filiale a passablement diminué ces

dernières années, passant de quelque 8 milliards de francs à moins de 5 milliards. Le processus est le même chez Piguët Galland, il n'est pas plus long ou plus difficile, mais plus marqué. La raison est que la part dans la masse sous gestion de Piguët de fonds de clients domiciliés à l'étranger représentait environ 60%. C'était peut-être moins que dans une banque privée traditionnelle, où cette proportion était de 80%, mais plus qu'à la BCV, où elle était de l'ordre de 25%. La transition prendra le même temps chez Piguët Galland qu'à la BCV, mais l'effet sera plus marqué. Notre filiale arrivera probablement à 4 ou 4,5 milliards de francs sous gestion.

Dans la gestion de fortune, beaucoup d'acteurs ont décidé de se recentrer sur un nombre limité de marchés ces dernières années. Qu'en est-il à la BCV? C'est une autre décision prise en 2014, pour notre activité de gestion de fortune. Nous nous focalisons sur 14 marchés, qui sont notamment les pays européens proches de nous et qui pratiqueront l'échange automatique d'informations avec la Suisse dès 2018. Dans la banque

«Les taux négatifs créent un manque à gagner de 30 à 40 millions de francs par an pour la BCV»

de détail, nous offrons des prestations dans tous les pays du monde, à deux ou trois exceptions près, ne serait-ce que pour servir nos clients suisses qui se déplacent sur la planète.

Toujours dans la gestion de fortune, est-il sensé d'offrir un service sous deux marques, la BCV et Piguët Galland? Songez-vous à intégrer

LE TEMPS

Piguet Galland ou à vous en séparer? Du fait de la baisse de sa masse sous gestion, Piguet Galland gagne moins d'argent, mais elle reste bénéficiaire. Nous pensons que l'on peut mieux travailler le marché avec deux marques. Même si les produits et services sont similaires d'un établissement à l'autre, certains clients préfèrent une boutique spécialisée, d'autres veulent une banque généraliste, plus grande, et d'autres encore confient leurs affaires privées à l'une et leurs affaires commerciales à l'autre. Enfin, en tant que banque cantonale, la BCV aurait du mal à se différencier dans un autre canton, alors que Piguet peut mieux se positionner sur l'ensemble de la Suisse romande. ■

PROFIL

1962 Naissance à Lausanne.

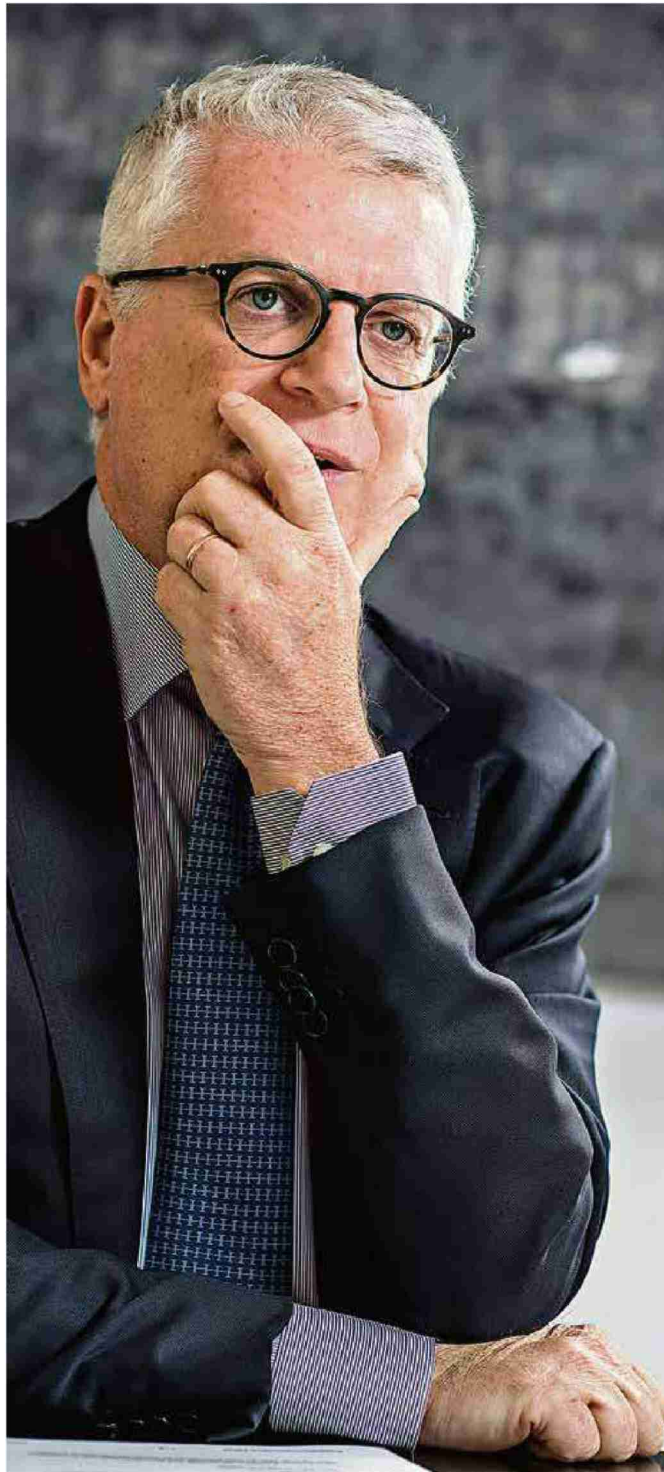
1985 Master of Science en ingénierie mécanique à l'EPFL.

1985 à 1991 Ingénieur chez Fides Informatics et Hewlett-Packard.

1993 Rejoint McKinsey Suisse, dont il intègre la direction en 2000.

Juin 2003 Devient directeur financier de la Banque Cantonale Vaudoise.

Mai 2008 Nommé directeur général de la BCV.



«Le taux d'acceptation de crédit à la BCV est de l'ordre de 80 à 90%», explique son directeur général, Pascal Kiener. (EDDY MOTTAZ)