

# Communiqué de presse

**DATE :** 22 juin 2005

**CONTACT:** Luc Discry, Partner PricewaterhouseCoopers,  
Financial Services Leader  
Tel.: 03 259 3334  
E-mail: [luc.discry@pwc.be](mailto:luc.discry@pwc.be)

Wilfried D'haese, Partner PricewaterhouseCoopers Tax Consultants  
Tel: 03 259 3102  
E-mail: [wilfried.dhaese@pwc.be](mailto:wilfried.dhaese@pwc.be)

**OU:** Marianne Dewandeleer, Marketing & Communications PricewaterhouseCoopers  
Tel.: 02 710 9357  
E-mail: [marianne.dewandeleer@pwc.be](mailto:marianne.dewandeleer@pwc.be)

## **BOULEVERSEMENTS ATTENDUS DANS LE SECTEUR BANCAIRE PRIVÉ**

Le secteur de la banque privée devrait subir quelques bouleversements qui aboutiront à une consolidation accrue sur les marchés au cours des années à venir. D'après certains signes avant-coureurs, de nombreuses banques internationales font le tour des banques privées dans le but de procéder à des acquisitions. C'est l'un des enseignements de l'édition 2005 de l'enquête internationale menée par PricewaterhouseCoopers dans le secteur de la banque privée et de la gestion de fortune.

Dans leur lutte pour la survie, les acteurs du secteur morcelé de la gestion de fortune devront faire face à un défi supplémentaire : la volonté d'expansion à moindre coût de certaines banques nationales ou locales qui débauchent les équipes les plus performantes chez leurs concurrents ou qui cherchent à former des sociétés en participation, ce qui pourrait forcer certains acteurs de milieu de tableau à quitter le marché.

Luc Discry, Financial Services Leader chez PricewaterhouseCoopers, déclare :

« Nous prévoyons un repositionnement important sur le marché. De plus en plus, la taille des banques sera importante : les banques internationales seront en quête d'acquisitions et les banques nationales / locales chercheront à se développer en mettant en œuvre des stratégies de croissance moins coûteuses. Notre analyse indique que les grands gestionnaires de fortune commencent à récolter les fruits de leur place prépondérante à la fois en termes de rentabilité et de croissance de leurs actifs. Cela étant dit, la vraie bataille se déroule sur le terrain et c'est à qui aura la plus grosse part d'un gâteau grandissant de clients très fortunés. »

Depuis ses débuts en 1993, l'enquête de PricewaterhouseCoopers sur le secteur de la banque privée et de la gestion de fortune a mis en avant les grandes tendances mondiales et les analyses-clés. L'enquête compare également les différentes façons dont les participants proposent leurs services à leurs clients très fortunés. Cette année, l'enquête a connu un record de participation : 130 gestionnaires de fortune et d'établissements de gestion de patrimoine venant d'Europe,

d'Amérique du Nord, d'Asie, d'Amérique latine, du Moyen-Orient et d'un certain nombre de places financières offshore.

Cette année, la pyramide des richesses de PricewaterhouseCoopers indique que toutes les strates des clients fortunés, ce qui va d'un patrimoine entre 100K USD et 500K USD aux très gros patrimoines (dépassant les 50 millions USD), ont vu leur fortune personnelle augmenter. Sur les personnes interrogées, les grosses fortunes (plus de 50 millions USD) représentent en moyenne 19% des fonds gérés, contre 11% il y a deux ans. Les clients dont le patrimoine se situe entre 5 millions USD et 50 millions USD représentent quant à eux une moyenne de 30% des fonds sous gestion, contre 26% en 2003.

La conquête de ces groupes de clients, cruciaux pour le secteur, fait l'objet d'une lutte acharnée. Quelque 64% des participants - contre 45% aujourd'hui - espèrent gérer plus de 40% des actifs de leurs clients d'ici 2008,. Parmi les participants, ce sont ceux établis en Europe et en Asie qui tablent sur une plus grande progression dans les trois ans à venir. De toute évidence, cette tendance est bénéfique pour les gestionnaires de fortune dont l'augmentation des revenus s'accompagnera d'une infime augmentation des coûts.

Wilfried D'haese, Partner Tax Consultants chez PricewaterhouseCoopers, commente :

« Les gestionnaires de fortune devront affronter leurs concurrents dans les années à venir pour conquérir des parts de marchés. Or, toutes les banques privées ne sont pas en mesure de faire mieux que le marché ou même de gagner et de fidéliser leurs clients. Des services complets et intégrés en matière de gestion de fortune et les bons résultats obtenus par les placements sont deux éléments qui font la différence entre les prestataires. La planification fiscale reste un point fondamental des services proposés en matière de gestion de fortune et elle devient un moteur indispensable pour les produits onshore et offshore. Les gestionnaires de fortune devront s'assurer que leurs conseillers sont à la hauteur en matière de fiscalité internationale et nationale. Or, notre enquête montre que leurs connaissances dans ce domaine sont étonnamment faibles pour l'instant. »

Bien que les entreprises annoncent une augmentation de leurs chiffres d'affaires, des pressions pèseront sur leurs marges bénéficiaires. Si l'on se place dans une perspective de trois ans, 32% des personnes interrogées prévoient une chute de leurs marges bénéficiaires, contre seulement 18% qui s'attendent à une hausse ; 47% d'entre elles estiment qu'elles maintiendront leurs marges à leur niveau actuel. Il convient de rapprocher ces chiffres des 28% de participants dont les marges diminuent à l'heure actuelle, des 25% qui parviennent à les augmenter et des 46% de personnes interrogées dont les marges restent à niveau. Cette pression accrue sur les marges correspond aux réponses figurant dans le reste de l'étude qui soulignent l'importance de la maîtrise des coûts mais également l'augmentation prévue des dépenses liées aux contraintes réglementaires et juridiques. En termes de rentabilité, les prêts, la gestion discrétionnaire, les organismes de placement collectif, les fonds spéculatifs (stratégie unique et fonds de fonds), les capitaux privés, les produits dérivés et structurés sont les produits les plus rentables. Ceci explique en partie la réticence à passer à une « architecture ouverte » dans certains domaines tels que la gestion discrétionnaire d'actifs et les organismes de placement collectif ainsi que la place prépondérante qu'occupent maintenant les investissements alternatifs.

De nombreux chefs d'entreprises interrogés – près de 80% en Europe, 50% en Amérique du nord et en Amérique latine et 77% en Asie - placent le modèle de distribution au centre de leurs priorités stratégiques. Bon nombre d'entre eux mettent également l'accent sur leur rôle de producteurs et remarquent que des choix stratégiques clairs doivent être faits afin d'être concurrentiels et de se démarquer sur le marché.

Luc Discry conclut :

« La notion d'architecture ouverte reste une mascarade pour la plupart des gestionnaires de fortune. En réalité, ce concept est uniquement présent de façon marginale. De nombreux gestionnaires de fortune continuent à créer les produits eux-mêmes ou par l'intermédiaire de leur société mère. Ce qui démontre clairement que, pour l'instant en tout cas, cette architecture ouverte est davantage un mythe qu'une réalité, en particulier pour les institutions de taille petite ou moyenne. Des services bancaires à la gestion d'actifs en passant par la prestation de conseils spécialisés, les banques fournissent principalement leurs propres produits. Dans le cadre de la gestion d'actifs, elles gèrent en général elles-mêmes leur clientèle discrétionnaire et de conseil et ont tendance à externaliser les domaines plus spécialisés tels que les fonds spéculatifs ou les capitaux privés. Pour ce qui est des services de fiducie, les banques sont divisées : certaines estiment qu'ils représentent un élément essentiel de leurs services de conseil tandis que d'autres préfèrent externaliser ces services à des organismes spécialisés. Si les gestionnaires de fortune souhaitent effectivement devenir des conseillers privilégiés, ils doivent proposer à leurs clients les produits et les services les plus performants. Ils doivent canaliser leurs efforts vers ce qu'ils font le mieux plutôt que d'essayer de donner satisfaction à tous. S'ils réussissent, les bénéfices seront énormes mais il ne faut pas sous-estimer les risques d'échec. »

## Notes

1. Une synthèse de l'édition 2005 de l'enquête internationale menée par PricewaterhouseCoopers dans le secteur de la banque privée et de la gestion de fortune peut être téléchargée à l'adresse suivante : [www.pwc.com/wealth](http://www.pwc.com/wealth).
2. Depuis ses débuts en 1993, l'enquête de PricewaterhouseCoopers sur le secteur de la banque privée et de la gestion de fortune a mis en avant les grandes tendances mondiales et les analyses-clés. L'enquête compare également les différentes façons dont les participants proposent leurs services à leurs clients très fortunés. Cette année, l'enquête a connu un record de participation : 130 gestionnaires de fortune et d'établissements de gestion de patrimoine venant d'Europe, d'Amérique du Nord, d'Asie, d'Amérique latine, du Moyen-Orient et d'un certain nombre de places financières offshore.
3. Comme pour les années précédentes, une analyse plus poussée des résultats sera publiée sur une base trimestrielle à partir du mois de septembre 2005.
4. PricewaterhouseCoopers ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)) offre à une clientèle publique et privée des services de certification de comptes, de fiscalité et de consultance axés tant sur le secteur privé que sur le secteur public. Plus de 120 000 personnes réparties dans 144 pays y mettent en commun leurs points de vue, leur expérience et leurs solutions, en collaboration avec le client. Cette approche, signifiée dans le terme '\*connectedthinking', favorise la confiance du public et apporte de la valeur ajoutée au client et à tous les acteurs avec qui le client est en relation d'affaires.

"PricewaterhouseCoopers" fait référence au réseau de firmes membres de PricewaterhouseCoopers International Limited, chacune d'entre elles formant une entité légale distincte et indépendante.