

Date: 22.06.2016

Bilan
LA RÉFÉRENCE SUISSE DE L'ÉCONOMIE



EPFL
ÉCOLE POLYTECHNIQUE
FÉDÉRALE DE LAUSANNE

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'550
Parution: 23x/année

N° de thème: 999.056
N° d'abonnement: 1086739
Page: 30
Surface: 93'629 mm²



Le banquier vaudois aux visions longues

ARGUS 
MEDIENBEOBACHTUNG

Observation des médias
Analyse des médias
Gestion de l'information
Services linguistiques

ARGUS der Presse AG
Rüdigerstrasse 15, case postale, 8027 Zurich
Tél. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01
www.argus.ch

Réf. Argus: 61986148
Couverture Page: 1/4



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'550
Parution: 23x/année

N° de thème: 999.056
N° d'abonnement: 1086739
Page: 30
Surface: 93'629 mm²

PAR MYRET ZAKI

Président de la Banque Cantonale Vaudoise, Olivier Steimer explique le succès de l'établissement par des stratégies menées sur le long terme, et reste sobre face aux défis du numérique.

ALORS QUE LE CANTON de Vaud connaît une croissance supérieure à la moyenne suisse, la Banque Cantonale Vaudoise (BCV) tire pleinement profit du dynamisme et de l'innovation qui caractérisent le canton. Son président Olivier Steimer accueille ce succès avec une sobriété caractéristique et observe de près les évolutions technologiques dans le secteur financier.

Aujourd'hui, l'une des forces de la BCV, souligne Olivier Steimer, reste plus que jamais son ancrage local. «Nous restons fidèles à notre mission de banque universelle et octroyons des crédits dans tous les secteurs d'activité et toutes les régions, souligne le Vaudois qui a pris la présidence de la BCV en 2002. Nous ne pouvons être aux abonnés absents. En tant que banque cantonale, être un établissement de proximité est notre raison d'être. Cela va au-delà des prestations financières: la banque joue aussi un rôle dans la société par le soutien d'actions dans les domaines culturel, sportif et social.» (Lire aussi page 36.)

Numéro un dans les hypothèques et le crédit aux PME vaudoises, la BCV a l'ambition, mais non la mission d'être leader: «Si, par exemple, une commune trouve des financements à des conditions plus favorables, tant mieux, poursuit Olivier Steimer; nous garantissons un financement pour le tissu régional, sans pour autant être un prêteur de dernier ressort.» Face à la concurrence des grandes banques ou de nouveaux acteurs qui se repositionnent sur la clientèle suisse, il est confiant: «Nous disposons d'un réseau d'agences très dense, dans lequel la banque a investi durant 170 ans et qui ne peut être facilement concurrencé. Même si l'évolution de la technologie réduit son

importance, la connaissance du terrain reste indispensable. Or, par exemple, il n'y a pratiquement pas un projet de construction dans la région qui ne soit passé par les mains d'un collaborateur de la BCV.» A l'instar de la Banque Cantonale de Genève, la BCV se targue d'avoir son centre de décision dans son canton.

Des impacts inattendus

L'un des dossiers qui occupent l'esprit d'Olivier Steimer, au plan stratégique, c'est la digitalisation. «Je suis actif dans le secteur bancaire depuis 1979; la disruption numérique est sans conteste une des transformations majeures.» Ce n'est pas entièrement nouveau: négoce en ligne, guichets virtuels, paiements par internet font déjà partie du paysage bancaire.

Mais la transformation s'accélère. «Cela touche à la nature même de la relation entre la banque et ses clients. Tous les instituts devront s'interroger sur leur modèle d'affaires, leur offre de produits et de services. Et leur tarification, faudra-t-il faire payer le conseil ou se faire rétribuer sur les avoirs gérés et les transactions de titres?» Toutefois, ajoute-t-il, «les impacts les plus importants ne se situeront pas forcément là où on les attend.»

Olivier Steimer estime qu'il faut trouver l'équilibre dans le conseil entre la personnalisation et l'automatisation. Dans quelle mesure l'investissement dans la digitalisation risque-t-il de cannibaliser des services préexistants? «C'est une fausse question, tranche-t-il. Car si l'on n'offre pas les services numériques que le client recherche, celui-ci ira ailleurs.» La BCV adoptera-t-elle les robo-advisors? «Nous étudions différents scénarios. Pour autant, je ne crois pas que le client cessera d'avoir une interaction physique. Il ne s'agit pas de savoir si on offre ou non le conseil person-



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'550
Parution: 23x/année

N° de thème: 999.056
N° d'abonnement: 1086739
Page: 30
Surface: 93'629 mm²

nalisé ou le service digital, mais à quel prix.»

A terme, estime le banquier, les établissements devront «travailler davantage en alliances ou en partenariats». En ce qui concerne la BCV, sa stratégie ne va pas fondamentalement changer. «Il serait absurde d'abandonner le réseau d'agences. Nous suivons de près les évolutions, mais notre axe de développement, c'est de faire encore mieux ce que nous faisons déjà.»

Les limites de la digitalisation

Pour comprendre les transformations actuelles, il faut être utilisateur. «Je passe des ordres de bourse, je fais mes paiements et je consulte les marchés sur tablette», précise le président de la BCV, qui préfère ce support au téléphone mobile. Mais son expérience d'utilisateur lui permet aussi de voir les limites de la digitalisation. «Aujourd'hui, vous pouvez organiser vous-même un long voyage sur internet: billets d'avion, hôtels et programme de visite. Ou alors rechercher des assurances. Mais à chaque fois, cela prend du temps et, au-delà d'un certain stade, il faut choisir entre passer du temps devant un écran ou les loisirs.» Olivier Steimer reste persuadé qu'il y

aura toujours un public qui préférera s'adresser à des intermédiaires, pour autant que le service soit bon et le prix raisonnable. Même les jeunes générations friandes de technologie, au fur et à mesure que profession et

**«LA BANQUE A INVESTI
DURANT 170 ANS DANS
UN RÉSEAU D'AGENCES
TRÈS DENSE; CELUI-CI NE
PEUT ÊTRE FACILEMENT
CONCURRENCÉ»**

famille prennent plus de place dans leur vie, cherchent elles aussi à «défendre des créneaux dans leur agenda».

La région doit aussi s'interroger sur le

rôle plus général qu'elle peut jouer dans l'industrie numérique, estime Olivier Steimer: «D'une part, le tissu de hautes écoles et d'instituts financiers plaide pour l'émergence d'un pôle de technologies financières. D'ailleurs, certains acteurs sont présents ici. Mais d'autre part, il faut aussi évaluer l'apport que cela pourrait avoir en termes d'emplois».

La région romande a montré ces dernières années qu'elle est un terreau fertile pour l'innovation et la création de nouvelles entreprises, mais son ADN est différent de celui d'une région comme la Californie. Là-bas, la culture s'accommode très bien de cycles extrêmement rapides et de taux d'échec élevés, ici moins. Par contre, la Suisse a une longue histoire de succès dans des innovations qui s'inscrivent dans la durée et cela explique ses réussites dans la pharma, les biotechs ou les sciences de la vie. Pour le président de la BCV, il faut en tenir compte dans la planification de l'infrastructure d'innovation. «Ce sont des décisions qui mettent souvent plusieurs décennies à déployer leurs effets».

Ainsi, Olivier Steimer attribue une partie des succès actuels du

canton et de la région à des initiatives qui remontent jusqu'aux années 1960, comme la décision stratégique de transférer l'Université de Lausanne et l'EPFL sur un même site à Dorigny, devenu une cité de la science et de

l'innovation. L'investissement énorme dans la recherche et la formation concerne aussi par exemple le CHUV, l'IMD, la HEIG ou l'Ecole hôtelière et le canton dispose aujourd'hui de plusieurs pôles d'excellence. Le succès d'une économie et de ses entreprises résulte de l'infrastructure et des conditions-cadres. Vaud a su prendre les bonnes décisions au bon moment, note le banquier. «C'est aussi au gré d'épisodes difficiles, comme la crise des années 1990, que l'économie a dû se restructurer et le canton se réinventer en se cherchant des



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'550
Parution: 23x/année

N° de thème: 999.056
N° d'abonnement: 1086739
Page: 30
Surface: 93'629 mm²

pôles d'excellence; c'est pendant les crises que l'on peut se remettre en question. Elles mettent en évidence les faiblesses et légitiment l'action», souligne-t-il.

Un ratio financier solide

La BCV, elle aussi, a dû absorber sa propre crise entre 2001 et 2003, qui a nécessité sa recapitalisation. «Il a fallu se reconcentrer sur nos valeurs et nos activités de base, vendre et fermer des sociétés à l'étranger et simplifier la structure.» C'est à ce prix que la banque a réduit de façon significative son profil de risque. A la suite d'une recapitalisation confortable, et aidée par une situation économique favorable et des marchés porteurs, l'établissement de la place Saint-François a ainsi pu rembourser à l'Etat le capital après quatre ans déjà, et avec une plus-value.

Aujourd'hui, la BCV se classe parmi les quatre banques cantonales au ratio financier le plus solide, selon une étude de l'Université de Lausanne (Center for Risk Management) publiée en janvier par Bilan. La banque, dirigée depuis 2008 par le CEO Pascal Kiener, le doit à sa professionnalisation de la gestion du bilan, des fonds propres, des liquidités et des risques. «C'est une banque que je respectais déjà pour ses compétences alors que je travaillais pour la concurrence», souligne Olivier Steimer, auparavant CEO de Credit Suisse Private Banking et membre du directoire de la grande banque jusqu'en 2002.

Les conditions-cadres restent très

favorables dans le canton de Vaud, selon le président de la BCV. A titre personnel, Olivier Steimer juge excellente la solution trouvée par le canton dans le cadre de la Réforme de la fiscalité des entreprises (RIE III), «un cadre propice aux affaires et qui permettra de ne pas voir déménager les sociétés qui disposaient d'un statut spécial». Là où le bât blesse encore, ajoute-t-il, «c'est au niveau de l'impôt sur la fortune des entrepreneurs investisseurs, lorsqu'il s'agit de valoriser leur participation dans des sociétés non cotées en plein démarrage». ■



«Si l'on n'offre pas les services numériques que le client recherche, celui-ci ira ailleurs.»