POINT FORT

«Nos priorités: les clients de Suisse, d'Italie, d'Allemagne et du Moyen-Orient»

BANQUE. La responsable territoire pour la Suisse et CEO de BNP Paribas (Suisse), Enna Pariset, explique les activités du groupe français et détaille son plan de croissance.

Christian Affolter et Frédéric Lelièvre

Les dernières années de la filiale suisse du groupe français BNP Paribas ont été marquées par des restructurations, en particulier suite à l'arrêt d'une activité historique, le financement du négoce de matières premières. A présent, sa responsable en Suisse, Enna Pariset, compte rebondir. Celle qui supervise l'ensemble des activités du groupe français de ce côté de la frontière *(lire ci-dessous)* s'appuie notamment sur la clientèle des entreprises à la recherche d'alternatives depuis l'absorption de Credit Suisse par UBS. L'activité de BNP Paribas sur le marché suisse des capitaux en témoigne. Dans la gestion de fortune aussi, l'établissement qui a quitté l'an dernier le quartier des banques de Genève pour les tours Lancy Pont-Rouge est de retour sur le chemin de la croissance, après une période de nettoyage des portefeuilles, annonce la dirigeante qui a quelque 1200 collaborateurs sous sa responsabilité.

«Aujourd'hui, sur les encours de 25 milliards de francs, environ 10 milliards proviennent de clients suisses.»

Enna Pariset
CEO BNP Paribas (Suisse)

BNP Paribas

Enna Pariset. «Je veux arriver à l'équilibre, mais on ne peut pas tout faire en même temps.»

■ A fin 2023, les avoirs sous gestion de BNP Paribas (Suisse) étaient de 20 milliards de francs, stables par rapport à 2022. Qu'en a-t-il été l'année dernière?

Nous avons fini à 25 milliards de francs. Mais c'était prévu avec le changement du responsable du Wealth Management (WM). Le 1er août 2022, Beat Bachmann, un ancien d'UBS basé à Zurich, nous a rejoints avec pour mission de développer la clientèle résidant en Suisse.

Il y a quelques années, j'ai restructuré le CIB (Corporate&Institutional Banking) en Suisse, refocalisé complètement sur les sociétés suisses. Maintenant, il faut aligner l'activité de gestion de fortune. Cette dernière profitait de synergies avec le financement du négoce de matières premières, arrêté et clôturé mi-2022. De surcroît, il y a eu le Covid et la guerre en Ukraine qui a entraîné la réduction de notre exposition aux risques liés aux clients russes. Nous avons également mis un terme à nos activités en Amérique latine, car nous n'étions pas à l'équilibre avec des actifs qui ne couvraient pas nos coûts.

Nous avons alors atteint un plancher à 20 milliards de francs sous gestion. J'ai préféré perdre quelques milliards pour redéployer les forces là où nous pouvons faire la différence. Nous avons fixé trois priorités: les résidents suisses, ensuite les clients allemands et italiens, et enfin le Moyen-Orient, Dubaï, qui est toujours comptabilisé en Suisse. Aujourd'hui, sur les encours de 25 milliards de francs, environ 10 milliards proviennent de clients suisses. Donc, je suis contente.

■ Toutefois, en 2023 et au premier semestre 2024 (-17,1 millions de francs), vous étiez encore dans les chiffres rouges, et vous avez annoncé une restructuration…

Ces chiffres, dont les détails pour l'an dernier seront publiés fin avril, ne reflètent pas du tout notre activité. Il y a des pertes, liées notamment aux plans de restructuration à Genève. Il y a aussi une provision unique («one-off») en amont pour ces coûts de réorganisation de 16,3 millions de francs afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle de notre banque en Suisse. Ces mesures sont nécessaires entre autres après l'arrêt de l'activité de financement du négoce de matières premières. Je veux arriver à un équilibre, évidemment, mais on ne peut pas tout faire en même temps. Du côté de la banque d'affaires et de la gestion d'actifs, contrairement à la gestion de fortune, très peu de revenus sont comptabilisés en Suisse. Ils le sont au niveau du groupe, c'est ainsi. Ce qui compte, ce sont les revenus clients, car nous avons eu beaucoup de croissance depuis le lancement en mai 2021 de notre plan de croissance 2025 pour CIB Suisse. Nous travaillons avec les sociétés suisses qui réalisent un chiffre d'affaires d'au moins 200 millions de francs, et aussi avec les banques suisses – UBS, ZKB, BCGE, BCV, et bien d'autres – et les assureurs suisses, ainsi qu'avec les filiales et succursales des sociétés et banques et assureurs suisses et étrangers, soit des sociétés multinationales, les «MNCs». Nous en sommes à un chiffre d'affaires cumulé avec les clients suisses – entreprises, établissements financiers, gestion de fortune – d'un milliard d'euros et nous visons 1,5 milliard d'euros d'ici à 2030.

■ Vos services de gestion de fortune débutent à quel montant?

A partir de 5 millions de francs s'il y a un potentiel bien défini. C'est surtout le seuil pour les entrepreneurs qui sont aussi nos clients du côté CIB.

A l'été 2021, j'ai créé une équipe spécialisée dans l'accompagnement des start-up en technologie et en santé. Nous travaillons beaucoup avec les jeunes pousses issues des écoles polytechniques – l'ETH et l'EPFL. Je trouve dommage que les entreprises qui y naissent partent ensuite aux Etats-Unis! C'est notre rôle en tant que banquiers de les accompagner, vraiment en amont. Nous avons commencé à faire des prêts de 2 à 3 millions de francs pour des start-up et les accompagnons dans leur levée des fonds propres, en attirant une base d'investisseurs variés, complémentaires et stables et en espérant un jour les coter sur SIX, la Bourse suisse. J'espère vraiment soutenir la prochaine licorne suisse!

■ Les entreprises se plaignent de la détérioration de l'accès au crédit depuis la disparition de Credit Suisse. Une opportunité pour vous?

J'ai lancé le plan de croissance de CIB en 2021 et il sera déjà achevé cette année. Lorsque la situation difficile de Credit Suisse était apparue en 2023, on avait déjà tout prévu au niveau des investissements et de ce qu'on voulait faire.

«Nous sommes en train de travailler sur deux entrées en Bourse qui devraient intervenir au deuxième semestre.»

Enna Pariset

Le mouvement est arrivé par vagues. Les multinationales et les filiales de sociétés étrangères ont réagi tout de suite [à la chute de l'ex-banque aux deux voiles]. Elles ont senti qu'il fallait réorganiser leur gestion de trésorerie. Pendant l'été 2023, nous avons été inondés de demandes. Du côté des sociétés suisses, la plupart continuait comme si rien ne s'était passé, jusqu'à la mise en œuvre de la fusion en août 2024. Il était clair qu'UBS n'allait pas tout reprendre. Avec un bilan de 2700 milliards d'euros, le groupe BNP Paribas peut aider.

L'année dernière, nous avons eu une vingtaine de nouveaux clients entreprises suisses et une quarantaine de nouveaux MNCs couvrant tout sauf l'immobilier en Suisse, car nous n'en faisons que très rarement côté CIB. Cela changera peut-être avec l'intégration d'AXA IM, que le groupe BNP Paribas est en train d'acquérir, et dont le closing est prévu à l'été 2025. AXA IM en Suisse gère quelque 53,5 milliards d'euros d'actifs (fin 2023) et a notamment un fonds immobilier d'une vingtaine de milliards de francs, ce qui nous apportera une expertise sur ce marché.

■ Vous mettez par ailleurs en avant les financements

Enna Pariset en six dates clés

Janvier 2004 Entrée chez BNP Paribas, à Londres

Avril 2018 Head of Corporate and Commodities Coverage en Suisse

Octobre 2019 Head of Corporate&Institutional Banking en Suisse

Janvier 2022 Head of Territory BNP Paribas en Suisse

Juillet 2023 CEO BNP Paribas (Suisse)

Avril 2024 Membre du comité de l'Association suisse des banquiers

sur les marchés de capitaux auxquels vous avez participé. Cela aurait-il été possible avant la fusion UBS-Credit Suisse?
En 2023, nous étions déjà à la troisième place des acteurs en Suisse pour l'émission des obligations en francs, hors transactions immobilières, après UBS et ZKB. Depuis, notre part de marché a grandi. Dans les league tables de Bloomberg que je regarde chaque vendredi, nous sommes passés d'une part de marché de 10,9% en 2023 à 15,3%. Et pour les émissions des sociétés internationales, nous nous trouvons juste après UBS depuis deux ans. De 36 transactions en 2023, nous sommes passés à 52 l'an dernier. Et pour cette année, nous en sommes déjà à la 24e. Notons aussi que nous étions présents dans deux des quatre introductions en Bourse (IPO) sur le marché suisse en 2024, les 2,3 milliards de celle de Galderma (en tant que Joint Bookrunner) et les 7,7 milliards du spin-off de Sunrise (en tant que Joint Capital Market Advisor).

■ **Pour les prochaines IPO sur SIX, vous serez donc toujours dans le coup?**
Nous sommes en train de travailler sur deux entrées en Bourse qui devraient intervenir au deuxième semestre. Selon mon expérience, la préparation d'une IPO peut prendre jusqu'à cinq ans, et est souvent liée aux conditions de marché.

■ **A quel point l'accès au marché européen serait-il utile à votre activité?**
Ce ne serait pas utile pour les métiers couverts par la banque d'affaires, car nous ne distribuons pas nos produits de manière transfrontalière. Nous sommes en Suisse et travaillons pour la Suisse. Dans la gestion de fortune, le groupe BNP Paribas a des entités dans bien d'autres pays. C'est la France ou le Luxembourg qui agissent en tant que distributeur principal en Europe, sans pour autant que nous nous interdisions d'accompagner nos clients dans le respect de la réglementation applicable.

«Nous ne voyons pas de désavantage particulier, ce d'autant plus que les réglementations suisses et européennes sont globalement alignées.»
Enna Pariset

■ **La Suisse est le seul pays à déjà appliquer la version finale de Bâle III. Berne ne néglige-t-elle pas la compétitivité de la place financière?**
La version finale de Bâle III est applicable tant en Suisse qu'en Europe depuis le 1er janvier 2025. L'Europe a décalé uniquement le volet sur le risque de marché. La question de la compétitivité est toutefois un sujet complexe qui dépend du modèle d'affaires et du profil de risques des banques.

■ **Vous n'êtes pas désavantagé face aux banques régulées par la Banque centrale européenne (BCE)?**
En tant que banque étrangère, nous sommes supervisés par deux régulateurs, la BCE et l'autorité suisse, la Finma, qui prime. Nous ne voyons donc pas de désavantage particulier, ce d'autant plus que les réglementations suisses et européennes sont globalement alignées. Pour les paiements instantanés, c'était l'inverse. Ils sont monnaie courante en France depuis un moment déjà. La Banque nationale suisse (BNS) a demandé aux 50 plus importantes banques en Suisse de les mettre en œuvre déjà l'année dernière, et nous l'avons fait avant l'échéance du 30 août 2024. La vie est faite de contraintes, et on fait avec.■

Cent collaborateurs de plus en 2024

En tant que «responsable territoire», selon le jargon de BNP Paribas, Enna Pariset dirige toutes les activités du géant bancaire français en Suisse et fait ainsi partie des 100 dirigeants les plus importants du groupe français.
La filiale BNP Paribas (Suisse) réunit trois entités: la gestion de fortune (Wealth Management), le Corporate&Institutional Banking (CIB, moyennes et grandes entreprises suisses, multinationales, institutions financières), et la gestion d'actifs (Asset Management).
La présence en Suisse comprend aussi Arval, le numéro 1 en Suisse du leasing de voitures (24.000 véhicules), ainsi que Leasing Solutions, pour le leasing d'équipements à des entreprises.

1245 employés en Suisse
Les services CIB englobent notamment Global Banking (gestion de la trésorerie et des risques, crédits syndiqués), Securities Services (custody de titres, par exemple ceux cotés sur SIX) et Global Markets (solutions d'investissement et de financement). 1245 employés travaillent pour BNP Paribas en Suisse, dont 790 en Suisse romande, et 760 à Genève, 440 du côté alémanique, et 15 à Lugano. L'année dernière, l'effectif a augmenté d'une centaine de collaborateurs. La finalisation de l'acquisition d'AXA IM ajoutera 104 employés à Zurich. **CA**

ENTREPRISES SUISSES

Un campus pour répondre aux enjeux du vieillissement

GENÈVE. Les premières recherches du Campus Santé à Meyrin, projet d'un milliard de francs, porteront sur la vision et l'audition. Le marché mondial dit de la longévité pourrait atteindre 44 milliards de dollars en 2030.

Nathalie Praz

keystone

Santé. Situé autour de l'Hôpital de La Tour, le site prévoit la construction d'environ douze nouveaux bâtiments, qui s'ajouteront aux infrastructures existantes.

Un campus dédié à la longévité verra le jour à Meyrin, dans le canton de Genève, d'ici à 2032. Situé autour de l'Hôpital de La Tour, racheté en 2013 par la famille grecque Latsis, le site prévoit la construction d'environ douze nouveaux bâtiments, qui s'ajouteront aux infrastructures existantes.
Entièrement financé par des fonds privés à hauteur d'un milliard de francs, ce projet comprendra des centres de recherche, de formation, des laboratoires, des cabinets médicaux, des PME, des start-up et des sociétés du secteur actives notamment dans la production industrielle.
Il a pour objectif de répondre aux enjeux du vieillissement, de la prévention et du maintien de l'autonomie en repoussant le plus loin possible la dépendance. Le marché mondial dit de la longévité pourrait atteindre 44 milliards de dollars en 2030, selon le cabinet Allied Marker Research (AMR). En 2022, il était estimé à 25 milliards, avec une croissance annuelle de 6%. Ce secteur attire ainsi de plus en plus d'investissements privés.
Dans *Le Temps* de lundi, le projet est qualifié d'«unique en Europe» par l'ancien directeur du Campus Biotech Benoît Dubuis. A *L'Agefi*, le président de l'Académie suisse des sciences techniques précise: «Le Campus Santé permettra de concevoir, tester et diffuser des solutions concrètes à fort impact sociétal, dans un cadre réel et au plus près des besoins de la population.» Benoît Dubuis soutient dans la mise en place de ce projet Philippe Burrin et Pierre Guth, respectivement anciens directeurs de l'IHEID (Institut de hautes études internationales et du développement) et des constructions de la Maison de la paix.

Un écosystème technologique
Les ingrédients nécessaires au développement de nouvelles solutions de santé – compétences cliniques, expertises scientifiques, savoir-faire technologique et robotique, instituts de recherche spécialisés notamment dans l'intelligence artificielle, capacité industrielle et entrepreneuriale – existent déjà dans le canton. «Mais ces acteurs sont aujourd'hui dispersés», souligne Benoît Dubuis. «Campus Santé leur offrira un lieu d'interaction unique, réunissant plateformes technologiques partagées et accès privilégié à une patientèle et à la population au sens large, en lien avec les politiques publiques de santé du canton.»
Les premiers développements seront axés sur des solutions liées à la vision et à l'audition, en lien avec la prévention des troubles liés à l'âge, la réduction des chutes, la prise en charge des commotions et le maintien à domicile. «Ces fonctions sensorielles seront considérées comme des priorités de recherche, en lien avec leur impact sur l'autonomie, la qualité de vie et plus largement l'intégration sociale», explique Benoît Dubuis.■

La demande soutient la hausse des prix des propriétés

IMMOBILIER. La baisse des taux a stimulé l'accession à la propriété, malgré de fortes disparités régionales.

Les prix des logements en propriété ont poursuivi leur progression sur les trois premiers mois de l'année. Les disparités régionales sont toutefois importantes, selon l'indice des prix des transactions Raiffeisen publié mardi.
«La hausse des prix pour les propriétés à usage propre s'est sensiblement accélérée en début d'année. Avec la baisse récente des coûts de financement, la demande de logements en propriété a nettement augmenté. Grâce aux perspectives d'un environnement de taux bas durable, la dynamique des prix sur le marché suisse de la propriété devrait continuer à s'accélérer au cours de l'année, en dépit de toutes les incertitudes au niveau international», explique Fredy Hasenmaile, chef économiste de Raiffeisen Suisse.
Pour les maisons individuelles, il a fallu payer 2,2% de plus qu'au trimestre précédent. Les appartements en propriété par étage (PPE) ont également renchéri de 0,7%. Par rapport au premier trimestre 2024, les maisons individuelles coûtent aujourd'hui 5,0% de plus et les appartements en PPE 3,5% plus cher.
Sur un an, les plus fortes hausses de prix enregistrées sont celles des maisons individuelles, en Suisse méridionale (+8,4%) et en Suisse orientale (+8,0%). En revanche, les prix des maisons ont légèrement baissé en Suisse romande (-0,1%) et dans la région lémanique (-0,8%). En ce qui concerne les PPE, les prix ont augmenté le plus fortement en Suisse centrale (+4,6%) et en Suisse orientale (+4,2%) en comparaison annuelle.
L'indice est basé sur les données de Raiffeisen relatives aux mutations et du Swiss Real Estate Datapool (SRED), qui mesure l'évolution des prix de la propriété du logement à usage propre en Suisse.

Les attentes des vendeurs progressent
Les vendeurs de biens immobiliers ont également fixé des prix au mètre carré plus élevés en mars, selon les données des annonces immobilières publiées sur la plateforme immobilière Immoscout.
Tant les maisons individuelles que les appartements en copropriété ont renchéri. Sur un an, les premières ont vu le prix au mètre carré croître de 3,1% à 7682,7 francs et les seconds ont renchéri de 3,3% à 8980,4 francs. En comparaison mensuelle, entre début et fin mars, la hausse s'est inscrite respectivement à 1,3% et 1,0%.
D'importantes disparités régionales sont toutefois constatées. La Suisse centrale a enregistré la hausse des prix la plus marquée, avec un bond de 5,2% pour les maisons et de 2,0% pour les appartements entre début et fin mars. Dans les régions bâloise et zurichoise, les maisons individuelles ont également renchéri. L'évolution des prix est restée stable dans l'Espace Mitteland et le Tessin. Dans la région lémanique, les prix des maisons ont enflé de 0,1% sur un mois et les appartements de 1,6%. (awp)