Pourquoi les banques de gestion de fortune s'intéressent-elles au Valais? : 12 milliards très très convoités

Autor(en): **Vuistiner, Pascal**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **- (2001)**

Heft 543: **La Suisse dans l'espace : décollage immédiat**

PDF erstellt am: **23.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-886169

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Pourquoi les banques de gestion de fortune s'intéressent-elles au Valais ?

12 milliards très très convoités

Depuis deux ans, 7 banques de gestion de fortune se sont installées en Valais. Pourquoi un tel engouement ? Réponses de deux d'entre elles : Darier et Hentsch et Edouard Constant à Sion.

L'équipe de direction de Darier & Hentsch Sion Henri Guyer, fondé de pouvoir, Jean-Charles Zimmerman, administrateur et Jean-René Varone, membre de la direction. (Photo Pascal Vuistiner).

« Notre stratégie est claire, indique Jean-Charles Zimmerman, administrateur de Darier et Henstsch Sion. En nous installant à Sion, nous souhaitons rééquilibrer notre clientèle. » Le bureau de Sion a été ouvert en septembre 1998. Aujourd'hui, cinq collaborateurs travaillent pour la banque privée. Darier et Hentsch est une très vieille dame née il y a 205 ans à Genève. C'est une véritable banque privée. Chaque associé de la banque est propriétaire. Il n'y a pas de société anonyme. Ce sont donc les banquiers qui sont responsables de l'argent qu'ils placent. La prise de risque reste donc légère et la qualité des produits proposés au top de ce qui se fait dans le monde. Il en va de la crédibilité des associés. « Depuis une dizaine d'années, nous avons ouvert Zurich, puis Lausanne et Lugano. Sion a suivi. Nous avons remarqué qu'une grosse partie de notre clientèle était d'origine étrangère. Nous avions peu de clients suisses, de clients on-shore comme on les appelle », poursuit l'administrateur. Mais pourquoi venir à Sion ?

Les avoirs des Valaisans sont passés en dix ans de 2 à 12 milliards de francs suisses.

« Le Valaisan ne disposait que de 2 grandes banques et de la banque cantonale. Le secteur de la gestion de fortune était peu occupé. Et les avoirs des Valaisans sont passés en dix ans de 2 à 12 milliards de francs suisses. C'est pourquoi nous avons décidé d'être présent sur ce marché », analyse Jean-Charles Zimmerman.

Aujourd'hui, la banque est présente sur trois marchés. La gestion institutionnelle locale des grandes caisses de

pension et de sociétés importantes pour quelque 2,5 milliards de francs suisses. « Mais nous avons aussi de très nombreux clients étrangers qui ont un lien avec le Valais soit à Zermatt, Verbier ou Crans-Montana. Pour eux, il est très intéressant d'avoir son banquier sur place et de travailler en toute confidentialité dans un canton très sûr », poursuit l'administrateur.

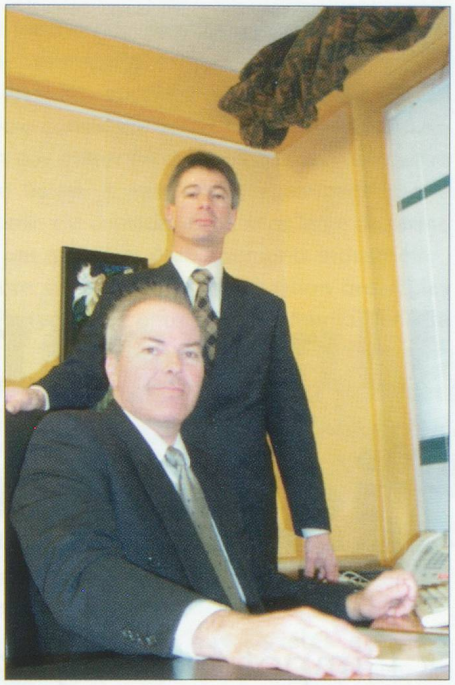
Mais combien faut-il d'argent pour se présenter dans une banque comme Darier et Hentsch ? « Il y a beaucoup de préjugés. Il y a quelques années encore, nous n'acceptions aucun client en dessous de 500 000 francs suisses. Mais cette limite a sauté il y a dix ans. A Sion, par honnêteté, en dessous de 100 000 francs on ne prend pas car nous n'apportons alors rien de plus que n'importe quelle banque. Nous aimons la haute couture, le travail ciselé », indique Jean-Charles Zimmerman. Vous voilà averti.

L'approche globale de la Banque Edouard Constant

« En créant une succursale à Sion, la Banque Edouard Constant (BEC) veut développer une stratégie de niche dans la gestion de patrimoine, indique Jean-Daniel Balet, directeur de la succursale de Sion. En décentralisant la gestion de fortune, nous voulons être à la rencontre des gens, procurer une haute valeur ajoutée à des clients proches. »

La succursale sédunoise de la BEC a été ouverte le 1er janvier 1999. Trois agences ont également vu le jour à Verbier, Martigny et Crans, le centre de décision restant à Sion. « Aujourd'hui, 14 personnes, toutes valaisannes, travaillent pour la BCE qui est le premier holding financier à proposer un service global à ses clients. » Mais d'autres aspects ont été importants pour cette arrivée sur le marché valaisan de la gestion de fortune.

Jeune banque détenue à 100 % par la Fondation Sandoz, la BCE souhaite s'implanter en Valais. La non-imposition des successions en ligne directe et la possibilité pour des personnes n'ayant plus d'activités lucratives de se domicilier en Valais et d'y bénéficier d'un forfait fiscal basé sur la dépense sont autant d'arguments qui rendent le canton particulièrement attractif pour y déposer son patrimoine financier. Avec une masse de fonds privés sous gestion estimée actuellement entre 15 et 20 milliards de francs, ce



Paul-André Roux (assis) et Jean-Daniel Balet, à la tête de la succursale valaisanne de la Banque Edouard Constant. (Photo Pascal Vuistiner)

marché demeure certes modeste mais présente un fort potentiel de développement. « La fortune actuelle à gérer c'est bien, mais c'est surtout le potentiel des touristes qui viennent en vacances chez nous qui est porteur. Sans oublier la clientèle locale », précise Jean-Daniel Balet.

La BCE propose surtout une approche globale à ses clients en offrant sous un même toit des conseils en matière de gestion de patrimoine, de création de sociétés, de prises de participation, de capital-risque, de fiscalité, de succession, de prévoyance ou encore d'immobilier. « Je dis souvent que notre métier c'est d'organiser le patrimoine. On touche aujourd'hui à tous les aspects, à un ensemble de besoins », conclut Jean-Daniel Balet.

C'est surtout le potentiel des touristes qui viennent en vacances chez nous qui est porteur.

Pascal Vuistiner

MARTINETTI FRERES

Location
-structures aluminium
-tribunes
-containers WC
-chauffages provisoires
-mobiliers
-scènes
-chapiteaux multicolores
-stockage industriel
-stands cloisons

NOUS FAISONS LA FÊTE POUR VOUS !
TVA 208225

Construction
-charpente
-escalier tournant
-façade métallique
-clôture
-fer forgé
-fenêtre aluminium
-porte ornementale
-véranda
-objet d'art

Rue du Simplon 63 1920 Martigny tél. 027/ 722 21 44 Fax 027/ 722 19 79