

Un expert pour comprendre Droit

La communication des banques à l'ère 2.0

> En Suisse, la réglementation bancaire est encore fondée sur la signature de documents papier et la tenue de rencontres de visu. On trouve ainsi plusieurs normes qui empêchent la conduite de pures relations électroniques. Il est donc temps de moderniser le cadre réglementaire

Jean-Yves De Both*

Il n'y a pas si longtemps, indépendamment du statut fiscal des clients, les modes de communication entre les banques privées et leurs clients restaient très feutrés; le temps entre chaque contact étant parfois très espacé. Rencontres annuelles, conversations téléphoniques et courriers déposés en banque restante, puis remis périodiquement lors de rencontres.

A l'heure de la régularisation fiscale et de l'échange automatique d'informations, ce sont aussi les modes de communication avec les clients qui sont en pleine mutation.

Un client, même s'il s'agit de

gestion de fortune, préfère-t-il recevoir des courriers et retourner des formulaires signés par la poste? Ou préfère-t-il se connecter à une plateforme électronique sécurisée et gérer la partie administrative de sa relation en ligne?

La confidentialité est-elle vraiment mieux assurée par le biais d'échange de courriers et de documents sous format papier? Ne faut-il pas plutôt privilégier les plateformes informatiques? Qu'en est-il des clients de demain?

La pression sur les coûts n'est pas non plus de nature à favoriser voyages et longues séances.

Si ce sont les banques privées qui travaillent actuellement à une plus grande utilisation des nouvelles technologies de communication, d'autres acteurs n'avaient pas attendu. On pensera aux banques de détail et banques en ligne. Pour elles, le plus électroniquement, le mieux...

Aujourd'hui, on note ainsi une convergence des acteurs bancaires

sur le terrain de la technologie.

Face à cette évolution, qu'en est-il de notre législation bancaire? Pour l'instant, c'est un peu le néant sur l'utilisation des technologies de communication dans les relations bancaires.

Certes, aucune norme n'interdit aux établissements de recourir à des technologies modernes de communication: e-banking, vidéo-conférence, plateformes sécurisées d'échanges de docu-

Aujourd'hui, on note une convergence des acteurs bancaires sur le terrain de la technologie

ments, messageries électroniques... Mais, aucune norme ne fixe non plus un cadre légal clair et certain.

La réglementation bancaire est

encore fondée sur la signature de documents papier et la tenue de rencontres de visu. On trouve ainsi plusieurs normes qui empêchent la conduite de pures relations électroniques.

Comme récemment évoqué dans un article du Temps, on pensera d'abord aux règles anti-blanchiment. Au moment de l'ouverture des relations, il appartient à chaque établissement de vérifier l'identité de son contractant.

Si la relation est ouverte lors d'une réunion, le client devra présenter son passeport original et la banque en fera une copie. Par contre, si la relation est ouverte à distance (sans réunion), le client devra produire une copie certifiée conforme de son passeport. Cela implique que le client devra aller faire authentifier une copie de son passeport par un autre établissement bancaire ou un notaire.

A l'heure actuelle et contrairement à d'autres législations euro-

péennes, le droit suisse ne reconnaît pas d'autres alternatives d'identification, notamment par le biais de la vidéo-conférence.

Un autre exemple concerne le mandat de gestion de fortune. Selon les directives de l'ASB, le mandat de gestion de fortune doit prendre la forme écrite, sur un formulaire séparé signé par le client.

En théorie, le droit suisse prévoit qu'une signature électronique peut être assimilée à une signature manuscrite. Cela étant, les exigences actuelles (système de certificats par des entreprises tierces agréées en Suisse) sont difficilement transposables dans le domaine bancaire, surtout avec une clientèle étrangère.

On est donc encore très loin de donner à une signature sur tablette la même valeur juridique qu'à une signature manuscrite.

Le cadre légal bancaire ne donne pas non plus de garantie à un établissement qui souhaiterait conserver ses documents contrac-

tuels sous format électronique uniquement. A l'heure actuelle, la conservation de documents originaux signés reste la voie sans risques.

Il y a ainsi beaucoup de normes à faire évoluer avant de pouvoir, en Suisse, conduire une relation bancaire sans signature de papiers, échange de courriers et réunions physiques. La Suisse est à la traîne par rapport à l'Union européenne et aux autres juridictions. L'idéal pour la Suisse serait d'être à la pointe, mais actuellement même les développements européens ne sont pas suivis.

*Avocat, Schellenberg Wittmer, Genève, Zurich, www.swlegal.ch

Gros plan sur un marché La minute technique

Le baril de pétrole ne devrait pas passer sous la barre des 41 dollars

> Du point de vue de l'analyse technique, il faut s'attendre à une consolidation des cours du pétrole située entre 41 et 60 dollars le baril. A court terme, il est possible que les prix testent la zone 44-41 dollars, avant d'épuiser les vendeurs et d'attirer à nouveau les acheteurs



Bruno Estier*

Le déclin des prix du baril de pétrole, de 107 dollars au milieu de l'année 2014 à 45 dollars en 2015, est un mouvement de telle amplitude qu'il n'apparaît que quatre fois sur notre graphique trimestriel de 1985 à 2015. Cette baisse de plus de 50% du prix est si brutale qu'elle contribue à un climat d'incertitude sur les marchés des actions. Les investisseurs se demandent, avec une certaine angoisse, si les niveaux de 33 dollars le baril, atteints en 2008, ne vont pas être franchis pour retrouver, peut-être, un niveau de 10 dollars. Comme en 1986. L'analyse technique devrait permettre d'identifier des niveaux clés et juger de la vitesse actuelle de la baisse afin de se prononcer sur la probabilité de toucher un plancher sur le long terme.

La première observation faite sur le graphique en échelle logarithmique met en avant la cassure du prix de l'or - autour des 60 dollars en décembre 2014 - d'une ligne de support ascendante joignant les points bas de 1998 (vers les 11 dollars) et de 2008 (vers les 33 dollars). La tendance haussière depuis 1998 est donc bien remise en cause. Deuxièmement, la force de la baisse est mise en évidence par l'indicateur de vitesse dit stochastique, qui se situe sur le panel inférieur du graphique et qui décline fortement sur un horizon de temps trimestriel. La baisse a donc une inertie qui sera difficile à stopper.

Ces considérations renforcent les commentaires baissiers lus dans les médias, car les analystes professionnels savent que l'on n'attrape un couteau qui tombe qu'à ses risques et périls. En effet, un marché qui a une vitesse baissière élevée ne produit que de modestes rebonds, qui sont rapidement suivis par de nou-

veaux creux. Définir par avance un plancher est donc un exercice périlleux qui s'oppose au principe qui veut que «la tendance est votre meilleure amie». Cela veut dire que la tendance se poursuit jusqu'à ce qu'elle se renverse. Autrement dit, mieux vaut-il attendre le renversement de tendance!

L'observation des quatre grandes baisses des trente dernières années nous montre que ces baisses rapides ont duré deux trimestres et furent suivies par un trimestre clôturant au-dessus de

Un marché qui a une vitesse baissière élevée ne produit que de modestes rebonds

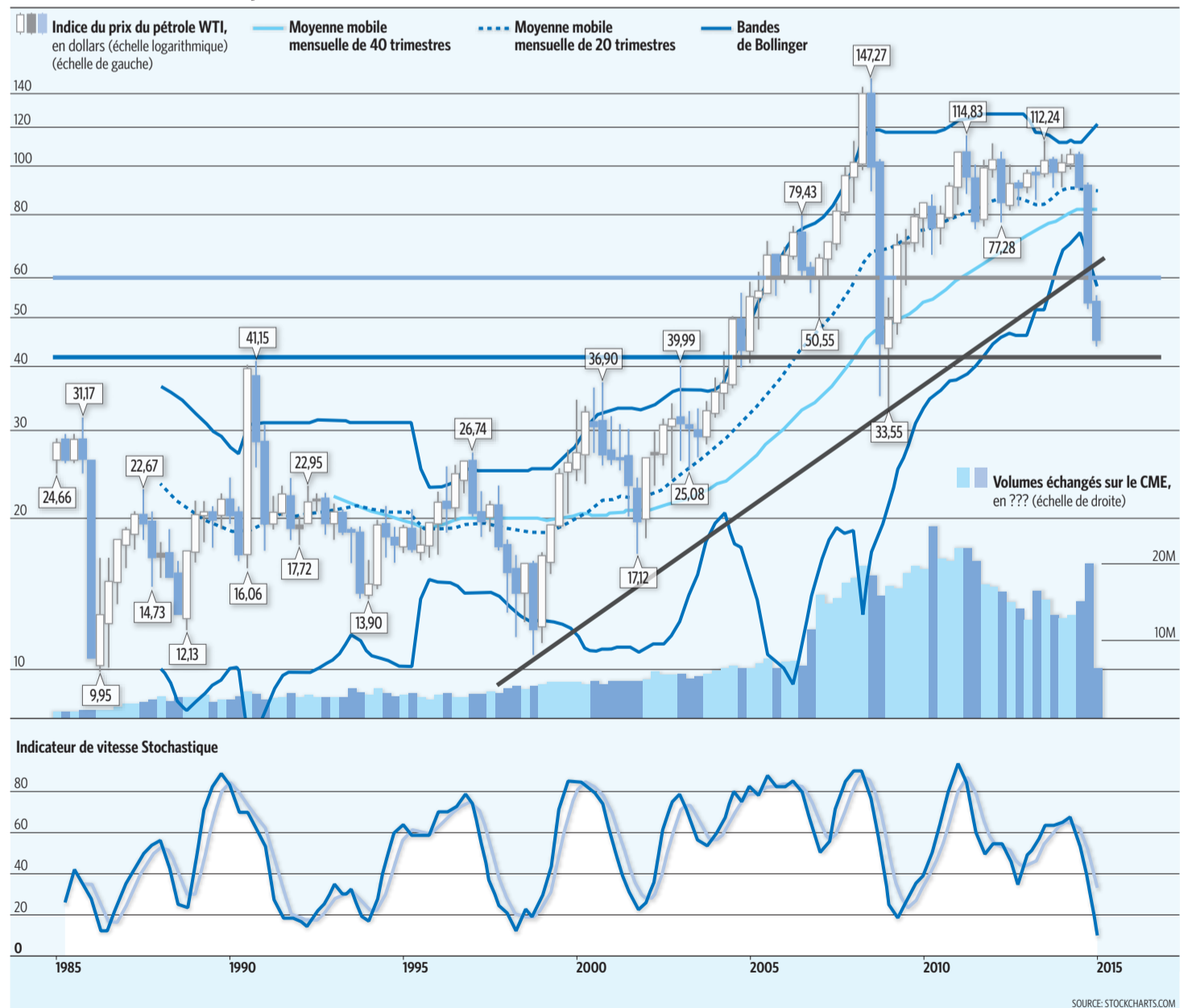
son ouverture pour signaler la fin de la tendance baissière. Or, en janvier 2015 l'ouverture du trimestre était à 53.75 dollars, si bien que seule une clôture trimestrielle au-dessus de ce niveau signalerait le renversement de tendance.

Néanmoins l'analyste recherchera sur des graphiques longs termes des zones pivot qui offriront un plancher, dit support, lorsque le prix se trouve au-dessus de cette zone. Une fois cassée, la zone devient plafond, dit aussi résistance. Or, en 1990, lors de la première guerre du Golfe, l'or noir a atteint un sommet à 41 dollars le baril. Ce niveau pourrait-il correspondre à une zone pivot?

La réponse, positive, se trouve sur un graphique propriétaire des prix du pétrole depuis 1900 calculé en dollar constant, c'est-à-dire en enlevant l'inflation. En effet il existe une zone pivot entre 38 et 46 dollars le baril qui explique très bien pourquoi une hausse s'était arrêtée vers 41 dollars en 1990. Et qui pourrait bien nous aider à localiser un creux très prochainement, alors que le récent plus bas se situe à 44.20 dollars.

D'autre part, en 2009 la baisse des prix en dessous de 41 dollars

La tendance haussière depuis 1998 remise en cause



n'a été que très temporaire, car les prix de l'or noir n'ont pas réussi à clôturer un trimestre en dessous de 41 dollars. On doit donc s'attendre à observer dans les prochaines semaines seulement des tests de courte durée en dessous de 41 dollars. Enfin, il faut noter que le niveau de 34 dollars fait probablement partie du consensus, qui est souvent trop pessimiste en fin de tendance.

Si le pétrole rebondit vers les

41 dollars, la question suivante est d'anticiper quelle sera la forme du rebond: une remontée en V ou bien une longue période de plusieurs trimestres comme en 1991-1992 permettant la formation d'une étroite palette, par exemple entre 41 et 60 dollars.

Du point de vue de l'analyse technique, et étant donné que la ligne de support ascendante depuis 1998 a été cassée en 2014, la remontée en V, symptomatique

d'un marché haussier, est à mettre de côté. La formation d'une consolidation entre 41 et 60 dollars, par contre, correspondrait mieux à cette transition psychologique, qui fait suite à un marché haussier établi depuis quinze ans.

Dans le court terme, le graphique hebdomadaire n'indiquerait un renversement qu'au-dessus de 49 dollars. Il est donc possible que les prix devront tester la zone

44-41 dollars au moins, avant d'épuiser les vendeurs et d'attirer à nouveau les acheteurs.

*Strategic Technicals, www.estier.net/bruno, bruno.estier@sunrise.ch