

PRÉVOYANCE

Le taux
d'intérêt technique
revisité

p. 6

GOVERNANCE

Une importance
de taille!

p. 2

Bleu Horizon

#15

PORTRAIT
**Le jouet,
la passion d'une vie**
PAKA SA

p. 4



CIEPP
Caisse Inter-Entreprises
de Prévoyance Professionnelle

Une importance de taille !

Dans la continuité des éléments qui décrivent les différences de la CIEPP dans le monde de la prévoyance, énoncés dans nos éditions précédentes, il y en a un qui n'a pas encore été abordé : sa taille. Cette notion recouvre le montant de son bilan, le nombre de ses assurés, de ses pensionnés, d'entreprises et d'indépendants affiliés ou encore le nombre de ses collaborateurs. Même si elle représente environ 3% du 2^e pilier privé*, la CIEPP fait partie des 15 plus grandes caisses de pension en Suisse hors caisses de pension étatiques, sur 1490 caisses*. Qu'est-ce que cela implique d'être un des plus grands acteurs sur le marché de la prévoyance professionnelle ?

Explications en cinq points.

*selon les statistiques 2018 de l'Office fédéral de la statistique (OFS).

La CIEPP compte plus de 60 collaborateurs en Suisse romande, auxquels s'ajoutent des personnes qui gravitent autour d'elle (experts, conseillers, etc.). Elle est présente à Genève, à Fribourg, à Bulle, à Neuchâtel et à Porrentruy. Son rapport annuel fait mention de sa fortune sous gestion, qui s'élève à plus de 7 milliards de francs. Pour gérer une institution de prévoyance d'une telle envergure, l'organisation est essentielle, de sa gouvernance à la mise en œuvre opérationnelle.

1.

Plus de liberté

Être une grande caisse de pension donne la liberté de choisir. Ce qui n'est pas rien ! Choisir si l'on souhaite externaliser ou pas certaines activités, choisir comment diversifier ses placements, quelle autonomie avoir, etc. En somme, la capacité à agir peut être plus étendue que pour d'autres caisses, plus petites. Ces choix impliquent toutefois un ensemble de facteurs en

fonction de ce que défend l'institution de prévoyance. Au sein de la CIEPP, la mission est d'offrir à long terme les meilleures prestations aux meilleures conditions. L'objectif de la liberté de choix doit aboutir à ce résultat.

2.

Plus d'autonomie

La CIEPP gère quasiment toutes les activités de la caisse en interne. Cette maîtrise de tous les processus lui permet d'avoir une ligne de conduite en adéquation avec les valeurs de l'institution. L'objectif est d'avoir la meilleure gestion possible des coûts tout en maîtrisant les risques au maximum. Gérer une institution implique d'être efficace et d'apporter une plus-value, mais aussi de ne pas devenir un centre de coûts supplémentaire pour les affiliés.

Prenons un exemple : quand une caisse de pension gère plus de 7 milliards d'actifs, comme la CIEPP, elle peut négocier des frais de gestion de fortune très bas avec les éventuels prestataires tout en ayant une expertise interne. L'investissement dans certains véhicules de placement, au titre de la diversification, est également possible. L'immobilier direct peut être financé aussi sans crédit externe et donc sans potentiels effets de levier. Actuellement, la CIEPP met en place, avec un prestataire externe les conditions pour pouvoir augmenter de manière significative les exercices de droit de vote (au travers d'une architecture impossible à réaliser sans une certaine taille critique, notamment pour des questions de frais).

3.

Plus de légitimité

Un autre élément positif a trait à la légitimité. La taille est la réussite du

modèle. Les organes faïteurs, les autorités fédérales, etc. s'intéressent aux caractéristiques de la CIEPP. De ce fait, elle est souvent sollicitée pour exprimer sa vision, son avis, ses pratiques, ses approches, voire même être pilote sur certains projets, concernant les différents aspects de la prévoyance professionnelle.

4.

Plus de collaboration

La taille d'une caisse a également un impact sur les partenaires. La gestion d'une grande caisse de pension avec une vision atypique de la prévoyance comme la CIEPP entraîne une certaine complexité. Dès lors, la collaboration avec des externes, des conseillers financiers, experts en prévoyance professionnelle, réviseurs, etc. peut constituer un défi qui peut leur permettre aussi d'évoluer. Souvent, les demandes vont bien au-delà de ce qu'ils ont l'habitude de traiter. Les particularités de la CIEPP leur offrent également l'opportunité d'avoir une approche du domaine sous un angle totalement différent et pertinent.

5.

Plus de responsabilité

Si la taille confère une plus grande capacité d'action, elle n'en implique pas moins davantage de responsabilités. La responsabilité fait partie des valeurs de la CIEPP, comme l'indique sa charte. Sa responsabilité est la gestion à titre fiduciaire de plus de 7 milliards de francs, ce qui correspond aux avoirs de plus de 45 000 assurés et environ 6200 bénéficiaires de rentes. Une lourde charge que les collaboratrices et collaborateurs de la CIEPP gèrent avec enthousiasme et professionnalisme !

Lire aussi

Bleu Horizon 10 – juin 2019

« Le cap des 7 milliards franchi »

De plus en plus grandes

Classement suisse des institutions de prévoyance de droit privé, hors compagnies d'assurances, selon capitaux.



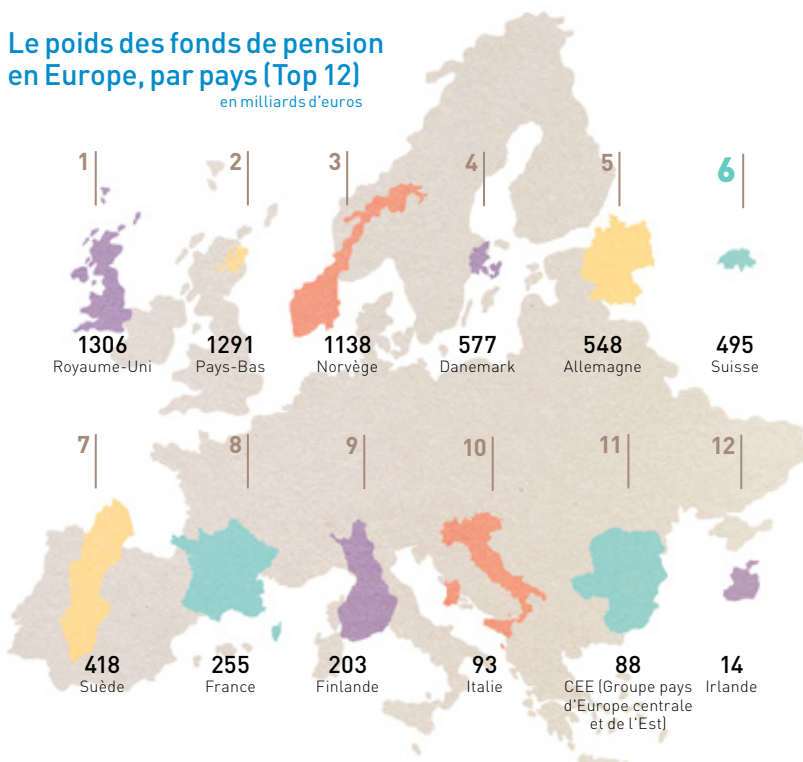
- 1 UBS
- 2 Migros
- 3 ASGA
- 4 Swiss Post
- 5 Groupe Roche
- 6 Credit Suisse
- ...
- 14 CIEPP

Les dix plus grands fonds européens, publics et privés

		Avoir en milliards d'euros
1	Norway Government Pension Fund Global	Norvège 1'022,8
2	ABP	Pays-Bas 419,7
3	Pensioenfonds Zorg en Welzijn (PFZW)	Pays-Bas 232,9
4	Arbejdsmarkedets Tillaegspension (ATP)	Danemark 118,5
5	Alecta Pensionsförsäkring	Suède 92,1
6	Bayerische Versorgungskammer (BVK)	Allemagne 91,9
7	Danica Pension	Danemark 84,2
8	Pensioenfonds Metaal en Techniek (PMT)	Pays-Bas 82,4
...		
32	Publica	Suisse 37,2

Le poids des fonds de pension en Europe, par pays (Top 12)

en milliards d'euros



Source : IPE Top 1000 Pension Funds 2020 – IPE's ranking of leading pension funds by assets



Luc Abbé-Decarroux
Vice-président de la CIEPP

De l'univers du jouet à celui du taux d'intérêt technique

Les fêtes de fin d'année approchent. Elles charrient leur lot de festivités et de résolutions pour les temps à venir. Le jouet y vit ses heures de gloire, d'abord dans les catalogues, puis dans la chambre de nos chérubins. Il partage dans cette édition de *Bleu Horizon* la vedette avec le taux d'intérêt technique. Ce taux d'escompte, dont on parle entre spécialistes, correspond à l'espérance de performance à long terme de nos institutions de prévoyance.

Concernant le jouet, on sait qu'il exerce une influence sur la construction de l'identité de l'enfant et sur ses apprentissages. Quant au taux d'intérêt technique, on devine que sa détermination a des conséquences sur les rentes du 2^e pilier. Il n'y a évidemment aucun lien entre ces deux univers distincts. Tout au plus, pourrions-nous nous interroger sur la nature prépondérante des jouets que les membres de la Chambre suisse des experts en caisses de pensions ont eus entre leurs mains, lorsqu'ils étaient enfants.

En effet, la Chambre a récemment émis une directive (DTA 4) à propos de la fixation dudit taux d'intérêt. Sa résultante est à nouveau en baisse, confirmant ainsi la tendance observée ces dernières années. Notre système de retraites par capitalisation en prend un coup, dans la mesure où on en vient à douter de la capacité de notre économie à produire de la valeur. Sans doute, les faibles rendements des marchés financiers et les incertitudes actuelles pèsent-ils lourdement dans cette évaluation. Les marges de manœuvre sont réduites et nous empêchent de regarder au-delà des apparences, comme le font les enfants au milieu de leurs jouets, vers de plus lointains horizons, pour construire les rentes de demain.

Si la fonction du jouet est de permettre le jeu, gageons que l'un des paramètres centraux de notre prévoyance professionnelle demeure, quant à lui, attaché à l'objectif constitutionnel, celui d'assurer une couverture adéquate de nos retraites.

Bonne lecture et bonnes fêtes à tous !

Le jouet, la passion d'une vie

En 1988, Philippe Guggenheim rejoint l'entreprise familiale PAKA SA, spécialisée dans la distribution de jouets et créée par son père onze ans plus tôt. Toute son enfance, Philippe baigne dans l'univers du jouet, testant sous le regard avisé de son père les nouveaux jeux arrivant sur le marché. C'est de là que vient sa passion du jouet, qui l'accompagne toujours aujourd'hui bien chevillée au corps. Même s'il se qualifie lui-même de dinosaure dans la profession, il n'en reste pas moins émerveillé par son métier au quotidien, comme un gamin dans un magasin de jouets, les yeux pétillants et la joie au cœur. Rencontre.

Par Christine Esseiva

« **D**epuis tout petit, je baigne dans l'univers du jouet. Mon père nous faisait tester, à mon frère et à moi, les échantillons, avant de les lancer sur le marché », raconte avec enthousiasme Philippe Guggenheim.

Il faut dire que Paul, le père de Philippe Guggenheim, a participé au lancement de la célèbre poupée Barbie. En effet, c'est au salon de Nuremberg qu'il déniché une poupée appelée Lili.

« Le marché suisse du jouet est l'un des plus compétitifs du monde. »

Il la distribue ensuite aux États-Unis où Ruth Handler, alors PDG de Mattel, la remarque. Rebaptisée Barbie par la femme d'affaires, la poupée est ensuite vendue par Paul, engagé par la firme américaine pour lancer Barbie en Europe. La poupée au galbe reconnaissable entre tous est née, elle va conquérir le monde.

Installé à Genève en 1964, Paul se met à son compte au début des années 70 mais le commerce du jeu décline. Il développe alors ses activités

dans la vente de meubles de jardin de haut de gamme. En 1988, il n'y a presque plus d'activité liée aux jouets dans l'entreprise quand Paul demande à Philippe de le rejoindre à Genève. Pour abandonner les plages de Californie où il habite, Philippe pose ses conditions et une en particulier : celle de relancer le jouet. En septembre 1988, l'activité est remise sur les rails et, un an plus tard, le chiffre d'affaires se monte à 4000 francs ! C'est dire que rien n'est acquis et que tout reste à faire. Petit à petit, la branche se développe ; le frère aîné de Philippe, André, rejoint l'entreprise pour s'occuper de la partie meubles. Philippe conserve la branche du jouet. Depuis trois ans, les activités jouet et bonbon restent les seules développées par l'entreprise.

Concurrence sévère

L'activité de PAKA SA se déploie dans toute la Suisse et marginalement à l'étranger. Les clients principaux sont les grandes chaînes de magasins comme Franz Carl Weber, Migros, Manor, Coop, King Jouet, Galaxus, etc. Il arrive que PAKA SA distribue auprès de clients privés en direct dans le cadre de cadeaux d'entreprise, mais cela est plutôt rare. La maison a également une branche dédiée aux bonbons, qui représente environ 10% du chiffre d'affaires et qui est entièrement gérée par son

responsable, Pietro Vianello. Les centrales d'achat étant basées principalement en Suisse alémanique, à Zurich, à Bâle et à Wangen bei Olten – une seule se trouve à Genève – PAKA SA a accès à l'entier du marché helvétique, avec des mentalités et des sensibilités différentes à servir. L'entreprise est devenue une référence pour connaître les goûts des consommateurs suisses dans ce domaine. On apprend ainsi qu'ils ne sont pas très avant-gardistes dans leurs achats, ni des leaders d'ailleurs, disons plutôt des followers. Et que le marché suisse du jouet est l'un des plus compétitifs du monde. Selon l'Association suisse des jouets (ASJ), la Suisse comprend proportionnellement le plus grand nombre de distributeurs officiels, soit environ 60 pour un chiffre d'affaires annuel en 2019 d'environ 465000 millions de francs. À cela s'ajoute une centaine d'entreprises qui vendent ponctuellement des jouets.

Malgré les enjeux financiers, aucun des contrats de distribution avec la vingtaine de marques avec lesquelles PAKA SA travaille n'est écrit. Il s'agit exclusivement de gentlemen agreements. Une particularité dans le monde d'aujourd'hui et qui renseigne sur l'état d'esprit de l'entreprise, qui mise sur la confiance.

Il n'y a pas que cela qui rend PAKA SA unique : La relation clientèle n'est pas un vain mot. C'est elle qui fait la différence, surtout dans un segment où le résultat d'un travail se voit au bout de six mois seulement, lorsque la commande du client arrive. Grâce à tous ses efforts, l'entreprise est reconnue par ses clients comme sé-

PAKA SA
en chiffres

N°1

en Suisse romande.

Top 10

en Suisse.

Philippe Guggenheim,
patron de PAKA SA,
et Claudia Graça,
sa collaboratrice.

rieuse et fiable. Avec fierté, le propriétaire aime rapporter leurs propos : « Si Monsieur Guggenheim te présente un jouet, tu peux l'accepter les yeux fermés. » Aujourd'hui, PAKA SA est le distributeur de jouets le plus important en Suisse romande et figure dans le top 10 en Suisse avec un effectif restreint de 12 personnes.

L'art d'être un bon patron, c'est aussi de savoir s'entourer. Claudia Graça a rejoint l'entreprise fin 2012. Elle lui a donné une nouvelle impulsion, notamment en la rendant encore plus agile pour répondre aux besoins des clients. L'équipe a été restructurée, les rôles mieux répartis. Au fur et à mesure, elle est devenue un maillon essentiel. Aujourd'hui, elle est le bras droit du patron. Sans flagornerie, elle avoue volontiers que son travail est devenu une passion grâce à « Monsieur Guggenheim, qui m'a transmis son enthousiasme pour cet univers ».

PAKA SA est affiliée à la CIEPP depuis 1987, c'est dire que le propriétaire, qui fête ses 32 ans d'ancienneté, fait confiance à sa caisse de prévoyance. Sa motivation ? Il juge que les conditions y sont plus compétitives qu'ailleurs. Afin d'améliorer la situation des employés, des plans plus avantageux leur ont été proposés. Tous n'ont pas accepté, mais les présenter pour améliorer les retraites fait partie de la philosophie de l'entreprise. Quant à l'avenir de la prévoyance, le patron veut croire que les intérêts annoncés seront toujours réalisables à moyen terme et espère que les jeunes d'aujourd'hui pourront profiter du système suisse, qu'il juge fiable.

Le chien robot

Dans le showroom de PAKA SA, les jouets pour les plus de 10 ou 12 ans ont disparu. C'est la tendance générale. Parmi les jouets distribués, le chien



AFFILIÉ
À LA CIEPP DEPUIS

1987

robot de la marque Wowie a fait sensation. Migros et Homegate l'ont même utilisé dans une publicité. Il est emblématique de PAKA SA, qui a toujours voulu présenter des jouets innovants. Les objets connectés n'ont toutefois jamais été l'apanage du distributeur ; ils n'apportent pas de réelle plus-value.

À côté de ces jouets innovants, notons le retour des traditionnels, notamment en bois. Dans ce marché extrêmement compétitif, le haut de gamme représente une niche. PAKA SA l'a bien compris et a mis récemment sur le marché un Lego en bois certifié FSC de la marque Loop Toys. Dès février 2021, une nouvelle gamme de jouets en bois sous licence Peppa Pig sera lancée.

Les usines se trouvent toutes en Asie, et plus spécifiquement en Chine. Rien n'est directement acheté aux fabricants, mais à des bureaux de contrôle installés dans le monde entier. Ce sont eux qui fournissent les certificats de conformité pour chaque jouet acheté. À noter que la Suisse possède une réglementation plus stricte qu'ailleurs en Europe. Un gage de sécurité supplémentaire.

À l'avenir

Quand on demande au patron comment il voit l'évolution du jouet dans les cinq prochaines années, il évoque évidemment la digitalisation et les plateformes de vente en ligne, la rupture qu'elle entraîne et notamment l'élimination des intermédiaires. L'espoir subsiste toutefois du côté de ses trois enfants. Sa fille fait des études de communication en Israël et pourrait notamment un jour peut-être, elle aussi, rejoindre l'entreprise. Malgré le changement et l'innovation, le patron est convaincu que tout n'est pas joué avec internet. « Quand vous allez dans un magasin de jouets, s'enthousiasme Philippe Guggenheim, regardez les yeux des enfants, ils s'illuminent. Ils essaient, ils jouent. Les enfants choisissent leurs jouets en mettant des croix dans les catalogues de Noël, pour ensuite l'envoyer au père Noël. Un magasin de jouets, c'est tout un univers qu'on ne retrouvera jamais sur le Net. Le magasin de jouets a toute sa place pour émerveiller. Le magasin de jouets, c'est magique ! »

Pour en savoir plus
www.pakadistribution.ch

Le taux d'intérêt technique revisité

Élément essentiel pour une institution de prévoyance, le taux d'intérêt technique correspond à la performance nette attendue sur le long terme, dans le but de garantir les promesses de rentes futures. Outre les changements intervenus récemment dans la directive qui le définit, la DTA 4, le taux d'intérêt technique a vu son niveau baisser ces dernières années. Explications.

Le taux d'intérêt technique est réglementé par la Directive DTA 4 établie par la Chambre suisse des experts en caisses de pensions (CSEP). Elle a été modifiée en avril 2019 et rendue obligatoire par la CHS-PP, la haute autorité de surveillance des caisses de pensions, en juin 2019. Par conséquent, depuis les boucllements au 31 décembre 2019, c'est donc la nouvelle DTA 4 qui est en force. Pour résumer, elle intègre le calcul d'une borne supérieure pour la recommandation du taux à la place d'un taux d'intérêt technique de référence, ainsi qu'une procédure en cas de dépassement de la recommandation de l'expert. Elle introduit également une périodicité de l'examen de l'adéquation du taux d'intérêt technique à l'occasion de l'expertise actuarielle.

Cette nouvelle directive a plusieurs effets et notamment ceux de mieux correspondre à la réalité structurelle et financière de chaque institution de prévoyance, ainsi que de renforcer le rôle de l'expert.

Qu'est-ce qu'un taux d'intérêt technique ?

Le taux d'intérêt technique ou TIT est le taux d'escompte qui permet de calculer les capitaux de prévoyance des bénéficiaires de rente ainsi que les provisions y afférentes. Souvent non

mentionné, il sert également à définir les primes de risques (décès et invalidité). Pour résumer, il s'agit de la performance nette attendue à long terme avec une marge de sécurité. Ou dit autrement : d'évaluer la valeur actuelle des paiements futurs.

Le système du 2^e pilier est un système de capitalisation. Durant la phase de constitution, année après année, la caisse doit verser l'intérêt minimum LPP (1%) sur les avoirs de vieillesse minimum LPP ou un intérêt supérieur, si elle en a la capacité financière. Lorsqu'un assuré atteint l'âge de la retraite et qu'il opte pour une prestation de vieillesse sous forme de rente, la caisse de pension, afin de remplir ses engagements qui consistent à lui verser à vie une rente de retraite, constitue le montant nécessaire à l'appui de ses statistiques (tables actuarielles) et de l'intérêt qu'elle doit pouvoir verser dans le futur. Cet intérêt est le taux d'intérêt technique. Le paramètre le plus discuté et connu est le taux de conversion, qui est déterminé en partie par le taux d'intérêt technique.

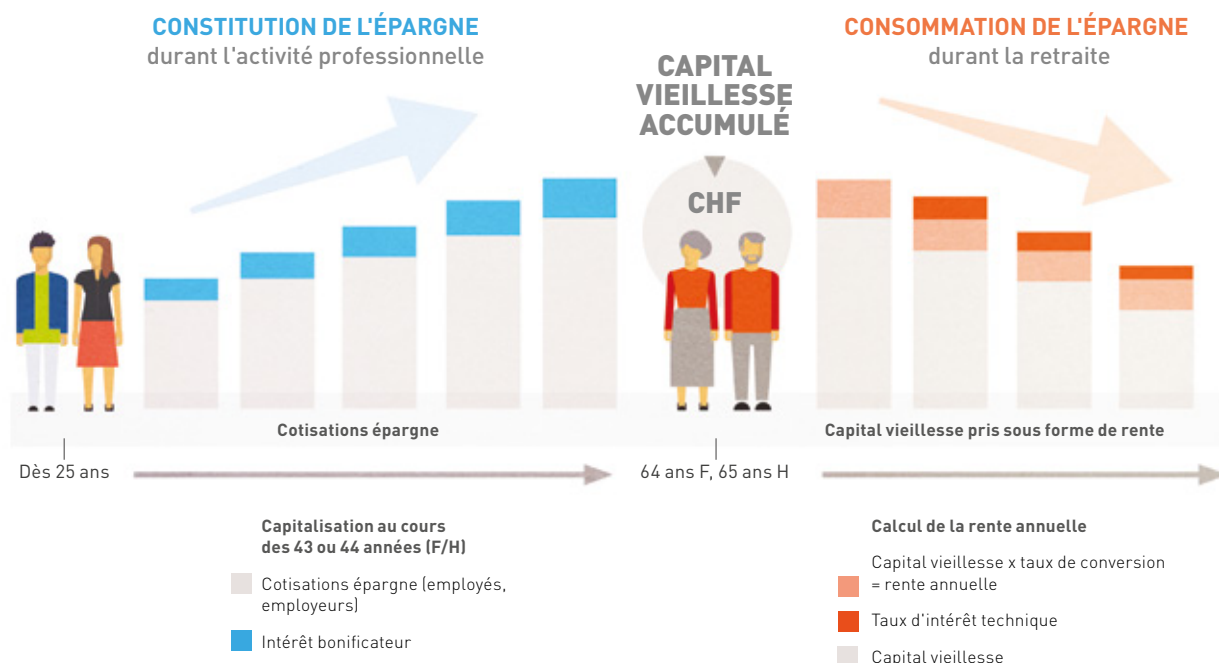
Qui décide du taux d'intérêt technique ?

Conformément à l'article 51a, alinéa 2e de la LPP, le Conseil de fondation (si la forme juridique de l'institution est une fondation) est l'organe suprême de l'institution de

prévoyance. Il décide seul du taux d'intérêt technique, à l'appui des recommandations qui lui sont formulées par son expert, de concert avec les limites fixées par la CSEP en vertu de la DTA 4. Ses objectifs premiers sont de maintenir l'équilibre financier de la caisse sur le long terme et de couvrir ses engagements futurs pris auprès des assurés au moment de leur affiliation.

Comment l'organe suprême arrête-t-il le taux d'intérêt technique ?

Comme mentionné précédemment, il s'appuie sur les recommandations effectuées par l'expert en prévoyance professionnelle. La DTA 4 fixe le cadre. Sans être exhaustifs, des éléments tels que le degré de couverture, la capacité d'assainissement de la caisse de pension, l'évolution future de sa structure et de ses effectifs constatée et prévue peuvent influencer la décision. S'ajoute un élément déterminant : la performance attendue à long terme, en considérant une marge de sécurité. Généralement, plusieurs calculs sont effectués (par un expert, par un conseiller financier externe, par un gérant interne, etc.) afin d'avoir une « réalité » commune. Seront aussi considérés les impacts à court, moyen et long termes de l'éventuelle décision arrêtée (élé-



ments qui pourront être appréciés dans une expertise actuarielle dynamique en caisse ouverte).

Pourquoi ce taux ne cesse-t-il pas de baisser ?

Ce taux baisse car les performances attendues sur les marchés baissent. À cela s'ajoutent les normes en vigueur (DTA 4 ancienne et nouvelle versions), qui ont un impact sur la détermination du taux d'intérêt technique. En effet, pour déterminer le taux d'intérêt technique de référence, une part importante des obligations suisses de la Confédération à dix ans est prise en compte (nous n'allons pas détailler ici les formules précises). Dans ce domaine aussi, depuis des années, les taux d'intérêt baissent, avec des valeurs proches de zéro ou négatives.

La baisse du taux d'intérêt technique est également liée au fait que beaucoup de caisses de pension ne veulent plus assumer les risques (évidemment maîtrisés en fonction de leur capacité au risque) qui, normalement, leur incombent.

Pour l'anecdote, il est intéressant de souligner qu'une disparité existe entre les caisses de pension romandes et alémaniques. Les premières sont plus optimistes que les secondes. D'aucuns parlent volontiers de différences culturelles dans l'appréciation des risques.

Une caisse de pension avec un taux d'intérêt technique très bas est-elle mieux protégée ?

Oui et non. Pour se positionner, il convient de considérer l'ensemble des données (structure de l'institution par exemple). Spontanément, on aurait tendance à dire qu'un taux d'intérêt technique bas protège mieux la caisse. Ce n'est pourtant pas forcément le cas. En effet, une institution de prévoyance avec un taux technique très bas devrait moins avoir de besoins de performance dans le futur pour assurer ses rentes. Toutefois, si elle doit appliquer un taux de conversion de 6,8% [actuellement en vigueur sur le minimum LPP et qui s'appuie sur un taux technique d'environ 4,5%], l'institution devra

constituer des montants très élevés lors de la mise à la retraite... donc beaucoup tout de suite pour moins par la suite (voir illustration). Dès lors, sera-t-elle mieux protégée ?

Comme on peut le constater, tout est relié : la performance attendue, le niveau des prestations, le financement, etc. La solution se trouve dans le besoin de performance (en complément lire l'article paru dans *Bleu Horizon* n°11 – Septembre 2019) calculé d'après les paramètres actuariels retenus et l'évolution de l'institution à court, moyen et long termes.

Et la CIEPP dans tout ça ?

À l'heure actuelle, la CIEPP applique un taux technique de 3% et provisionne depuis quatre ans une baisse à 2%. De manière implicite, cela correspond à un taux d'intérêt technique de 2,43%. Le Conseil de fondation, à l'appui d'une expertise actuarielle et des recommandations de l'expert, effectuera une analyse complète et précise. Il arrêtera le taux d'intérêt technique que la caisse souhaite appliquer dès le bouclage 2020.

Que fait le service Comptabilité ?

À l'intersection de tous les métiers d'une caisse de pension, le service Comptabilité a pour mission principale de récolter et de contrôler les données nécessaires à l'élaboration d'un document essentiel de la caisse et du Conseil de fondation : le rapport annuel. À la CIEPP, les comptables sont aussi en lien direct avec les assurés actifs au travers des rachats, une de ses spécificités.



Katia Bona

Responsable du service
Comptabilité

Comment vous organisez-vous au sein du service Comptabilité ?

Au service Comptabilité, nous sommes actuellement huit personnes. Les tâches sont réparties en fonction de l'expérience et des compétences de chacun. D'une manière générale, nous accordons une grande importance à la formation continue et à la formation des jeunes en leur donnant par exemple l'occasion de décrocher un premier emploi. Ces dernières années, l'équipe est montée en compétence du fait de la digitalisation. L'automatisation des processus métier a réduit le temps de saisie, ce qui a permis en partie de le remplacer par du temps dédié au contrôle. En plus d'une vérification à quatre yeux, l'esprit critique est essentiel. Il faut se poser des questions, prendre du recul, raisonner.

Quelles sont les spécificités du service Comptabilité ?

Notre particularité est d'être au contact de la clientèle non seulement au travers de la gestion des prestations d'entrée des assurés actifs, mais aussi des contributions de rachats.

Ce dernier point est unique en son genre. L'idée est de traiter l'intégralité du processus d'entrée des liquidités pour éviter les délais inutiles. Bien sûr, cela implique de la part de l'équipe une appétence non seulement pour les chiffres, ce qui va de soi, mais aussi pour la relation avec la clientèle. L'autre aspect important concerne la récolte de données et l'établissement de statistiques, d'un côté en lien avec les assurés actifs et les rentiers, et de l'autre avec l'actif du bilan et la gestion de la fortune de la caisse, qui seront ensuite consolidés dans les comptes annuels.

Le rapport annuel est un document clé. Comment l'appréhendez-vous ?

Le rapport annuel est un document officiel très important. Il donne une situation précise et complète de l'institution à une date donnée. Il doit être validé par l'organe suprême : le Conseil de fondation. À sa lecture, beaucoup d'informations peuvent être recueillies et, dans le temps, la stratégie de la caisse peut être vérifiée à travers les chiffres et les détails qui y sont indiqués.

Il est disponible sur notre site internet, en version complète ou succincte, en toute transparence, contrairement à d'autres caisses de pension. Tout

le monde peut le consulter, affiliés, assurés, rentiers ou internautes. Il est conforme à la norme Swiss Gaap RPC 26. L'établissement de ce document nous prend passablement de temps de janvier à mars. Ensuite, notre organe de révision contrôle les comptes début avril. Notre rythme est donc soutenu entre novembre et mai, c'est-à-dire de la période des rachats jusqu'à l'édition du rapport annuel. Ensuite, nous basculons dans le mode gestion de projets en vue de l'amélioration de nos processus métier et du développement de la stratégie.

Quelles sont les principales contraintes ?

Globalement, le législateur devient de plus en plus exigeant avec les caisses de pension. Les changements réglementaires nous obligent à revoir nos processus, à en créer de nouveaux, à être de plus en plus agiles. Tout cela conduit également à des défis en matière de digitalisation. Nous devons intégrer de nouveaux systèmes d'information, en améliorer d'autres tout en pensant à leur sécurisation et à la protection des données. Ces dernières années, notre offre en termes d'information a considérablement augmenté, notamment avec nos services en ligne. Malgré ces contraintes supplémentaires, les frais n'ont pas augmenté, ils ont même diminué !

Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontée ?

Le service Comptabilité doit avoir une vision d'ensemble des flux d'information de la caisse. Il participe activement à la récolte de données, à leur compilation et à leur contrôle. Le but est de comparer les analyses et de prendre des décisions dans un contexte où le volume de données à récolter s'accroît, se complexifie.



GENÈVE

Rue de Saint-Jean 67
Tél. 058 715 31 11

BULLE

Rue Condémine 56
Tél. 026 919 87 40

FRIBOURG

Rue de l'Hôpital 15
Tél. 026 350 33 79

NEUCHÂTEL

Av. du 1er-Mars 18
Tél. 032 727 37 00

PORRENTRUJ

Rue de la Perche 2
Tél. 032 465 15 80