



---

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

---

7 novembre 2016

## 3<sup>EME</sup> COTISANT : MARCHE FORCÉE VERS LA DIVERSIFICATION

L'économie suisse s'est remise du « Frankenschock ». Saura-t-elle vaincre les parois du « Pensionstein » grâce à l'Alpenstock du 3<sup>ème</sup> cotisant qui, par l'effet des intérêts composés, augmente le capital épargne de façon substantielle, même en présence d'un intérêt relativement faible ? La diversification serait-elle le secret de la réussite de cette expédition ?

Telles sont les questions auxquelles ont répondu les participants à la 4<sup>ème</sup> édition du Séminaire de la prévoyance professionnelle intitulé : « 3<sup>ème</sup> cotisant : marche forcée vers la diversification », organisé par le groupe Edmond de Rothschild, en partenariat avec la Collective de Prévoyance Copré, le cabinet Mercer, la société PensExpert, le réassureur PK Rück et la fondation collective Pensinvest de tellico.

Lors de sa séance du 26 octobre 2016, le Conseil fédéral décidait d'abaisser le taux d'intérêt minimal dans la prévoyance professionnelle, le faisant passer de 1,25 % à 1 % au 1er janvier 2017. Avant lui, la Chambre Suisse des Experts en Caisses de Pension ramenait le taux d'intérêt technique de référence au 30 septembre 2016, à 2.25% contre 2.75% l'année précédente. Ces reculs ont donné du grain à moudre à ceux qui présagent la disparition de l'apport du tiers cotisant et la fin du financement du 2ème pilier par capitalisation. Pourtant, le système suisse qui repose sur la subtile alchimie entre un système de répartition au niveau de la prévoyance étatique et un système basé sur la capitalisation au niveau de la prévoyance professionnelle a fait ses preuves et reste envié.

Toute la question est de savoir comment maintenir le niveau de prestations tout en renforçant leur financement. Pour Alexandre Michellod, Responsable du secteur prévoyance professionnelle au sein du groupe Edmond de Rothschild : « Une partie de la réponse se trouve au niveau des paramètres techniques de la LPP. Leur adaptation paraît désormais indispensable, tout en sachant que la baisse du taux technique devra être accompagnée de mesures de compensation adaptées. En ce sens, la réforme « Prévoyance 2020 » a le mérite de poser l'équation de base sur laquelle les acteurs du 1<sup>er</sup> et du 2<sup>ème</sup> pilier vont devoir s'accorder pour la résoudre ensemble ».

Une autre partie de la réponse vient du tiers cotisant performant que représente le rendement de la fortune. Et, dans ce cas, ajoute le spécialiste : « tout n'est qu'une question de patience et d'horizon. La caractéristique de long terme des engagements de la prévoyance et celle des intérêts composés font généralement bon ménage : un capital d'épargne augmente sur le long terme de manière substantielle, même en présence d'un intérêt relativement faible ». En outre, dans cet horizon qui s'étend sur 30 à 40 ans, le postulat de taux éternellement bas n'est pas réaliste. Les cycles économiques peuvent être longs mais ils finissent toujours par se retourner et redonner sa vigueur au 3ème cotisant.

---

CONTACTS PRESSE :

EDMOND DE ROTHSCHILD (Suisse) S.A.  
Sarah Arnett  
T. +41 58 818 83 56  
s.arnett@edr.com

VOXIA COMMUNICATION SA  
Nathalie Praz  
T. + 41 22 591 22 70  
nathalie.praz@voxia.ch



---

## OU L'HERBE SERA-T-ELLE LA PLUS VERTE ?

Concrètement, à l'heure actuelle, quelle est la recette pour satisfaire aux 2.25% imposés par le taux d'intérêt technique ? Une diversification intelligente qui explore en profondeur les différentes classes et sous-classes d'actifs pour découvrir les expositions les mieux adaptées est un élément-clé pour stabiliser les portefeuilles et assurer leur progression.

Parmi ces actifs, l'immobilier suisse est une classe privilégiée. Dégageant un rendement régulier de l'ordre de 3,5 à 4%, elle résout une bonne partie du problème, surtout pour les caisses qui ont su renforcer de manière conséquente leur exposition à l'immobilier suisse. Comme le montrent les stratégies de diversifications mises en œuvre par la Caisse de pension Migros qui, pour la 1<sup>ère</sup> fois est venue les exposer au détail lors du séminaire, les solutions existent.

Mais avant de sauter à pieds joints par-dessus les frontières avec un actif aux caractéristiques aussi éminemment locales que l'immobilier, il convient de se poser les bonnes questions. Car comme l'ont souligné les participants au débat consacré à l'immobilier, l'herbe du voisin n'est pas toujours la plus verte. Pour Pierre Jacquot, Responsable de l'immobilier et CEO de Orox Asset Management : « *C'est précisément quand l'alternative devient nécessaire qu'elle n'est plus suffisante. Car la cherté du créneau résidentiel locatif suisse, le préféré des caisses de pension, se retrouve sur tous les marchés, alimentée par la quête de sécurité des investisseurs du monde entier* ». En d'autres termes, l'excédent de rendement que pourrait offrir l'immobilier étranger doit être mis en perspective avec les contraintes et risques nouveaux que représenterait une telle exposition.

Cela ne signifie pas pour autant qu'il faille faire le gros dos et attendre une hypothétique amélioration des rendements. Il existe des solutions pour autant que l'investisseur soit prêt à réviser et élargir sa vision de l'investissement immobilier. Une première diversification consisterait à sortir du cadre étroit du rendement stable du locatif de proximité car il existe, sur le marché domestique, des possibilités de diversification géographiques et sectorielles. Encore faut-il savoir les choisir et éviter les segments qui manquent trop de profondeur !

Une deuxième diversification consisterait à repartir d'une page blanche et se poser les bonnes questions. La première d'entre elles est élémentaire : quel rendement pour quel risque ? Car, comme le martèle Pierre Jacquot : « *il ne faut pas vouloir appliquer à l'immobilier étranger le modèle de raisonnement développé sur le marché local. Une telle approche ne ferait que restreindre l'éventail des choix possibles et aurait toutes les chances d'amener à de mauvaises décisions car inadaptées aux conditions locales. Par exemple, alors qu'en Suisse, la plupart des titres mobiliers vont développer un portefeuille et conserver sur le long terme la plupart des objets, il en va différemment de beaucoup d'autres marchés. Ainsi, au Royaume Uni, il est courant que le rendement de placement soit constitué en majorité par des plus-values générées par des arbitrages sur des actifs achetés en bas du cycle et revendus au plus haut* ».

La palette des possibles est vaste, le souhaitable dépendra du profil spécifique de risque/rendement que chaque investisseur souhaite attribuer à son exposition à l'immobilier. Les investissements non cotés ou les fonds fermés (à horizon de 5 à 7 ans) compensent leur illiquidité par leur non corrélation aux marchés financiers. En outre, des stratégies de niche cherchent à tirer parti des cycles immobiliers des différents pays ou secteurs. Enfin l'exposition au travers de produits cotés tels que les REITS s'apparente bien davantage à un investissement en actions en privilégiant la liquidité. Mais dans tous les cas, pour l'exposition à l'international une règle d'or prévaut : ne travailler qu'avec des gérants reconnus sur leur marché local et dans leur stratégie et privilégier les « best in class ».

---

### CONTACTS PRESSE :

EDMOND DE ROTHSCHILD (Suisse) S.A.  
Sarah Arnett  
T. +41 58 818 83 56  
s.arnett@edr.com

VOXIA COMMUNICATION SA  
Nathalie Praz  
T. + 41 22 591 22 70  
nathalie.praz@voxia.ch



---

### **A propos du groupe Edmond de Rothschild**

Edmond de Rothschild est un groupe indépendant, à capital familial, spécialisé dans l'Asset Management et la Banque Privée. Il comprend notamment Edmond de Rothschild (Suisse) S.A., une société anonyme de droit suisse cotée en bourse. Fondé en 1953, il est présidé depuis 1997 par le Baron Benjamin de Rothschild. Au 30 juin 2016, il compte CHF 163 milliards d'actifs sous gestion (150 milliards d'euros), 2700 collaborateurs et 32 implantations dans le monde. Outre ses activités d'Asset Management et de Banque Privée, le Groupe est également présent dans les métiers de Corporate Finance, de Private Equity et d'Administration de Fonds.

### **A propos de Copré**

Depuis plus de 40 ans chez Copré, la rémunération de l'épargne est directement fonction du rendement de la fortune, des frais de fonctionnement et de la situation des réserves. La Collective de Prévoyance - Copré est une fondation qui n'a pas d'actionnaire. Il n'y a donc pas d'autres fonds à rémunérer que ceux appartenant à ses assurés. Copré a reçu en 2015, pour la quatrième année consécutive, le prix du meilleur rendement sur 10 ans parmi les fondations collectives et communes suisses. Copré assure 650 employeurs et 9'300 assurés, provenant principalement des PME et de fondations semi-autonomes qui l'ont rejointes. Sa fortune est de CHF 1.5 milliard.

### **A propos de Mercer**

Mercer est un leader mondial du conseil en ressources humaines, en prévoyance santé, en retraite et en investissements. Mercer aide ses clients à travers le monde à améliorer la santé, la sécurité financière et la performance de leur capital humain. Les 21 000 collaborateurs de Mercer sont présents dans plus de 40 pays et interviennent dans plus de 130 pays.

### **A propos de PensExpert SA**

PensExpert SA est actif dans le domaine de la prévoyance depuis 2000, particulièrement dans le conseil en prévoyance et en fiscalité, ainsi que la gestion de ses 4 fondations : PensFlex, fondation collective purement subrogatoire avec possibilité de choix de placement par l'assuré, PensFree /Independent, deux fondations de libre passage avec siège dans le canton de Schwytz et Pens3a. Les 4 fondations comptent à ce jour plus de 3 mia d'actifs sous gestion. PensExpert SA emploie une trentaine d'employés dans les différents bureaux de Lucerne, Lausanne, Zurich et Bâle.

### **A propos de PKRück**

PKRück est une compagnie d'assurance vie spécialisée dans la réassurance des caisses de pension et des fondations collectives. Elle offre des solutions d'assurance sur mesure à des tarifs concurrentiels et à des conditions transparentes pour la couverture des risques d'invalidité et de décès. Elle propose en outre à ses clients une large palette de services en matière de gestion des cas de prestation et de Case Management. PKRück a été fondée fin 2004 et compte à ce jour 175'000 assurés.

### **A propos de Telco Prévoyance SA**

Telco Prévoyance SA est une entreprise générale de prévoyance professionnelle. En plus de la direction et de la gestion d'institutions de prévoyance, qui forment son coeur de métier, Telco Prévoyance SA propose à ses clients des services étendus dans les domaines de la gestion de fortune et de l'immobilier. Grâce à une étroite collaboration entre tous ses secteurs d'activité, Telco Prévoyance SA garantit à ses clients un service de conseil performant.

---

#### CONTACTS PRESSE :

**EDMOND DE ROTHSCHILD (Suisse) S.A.**  
Sarah Arnett  
T. +41 58 818 83 56  
s.arnett@edr.com

**VOXIA COMMUNICATION SA**  
Nathalie Praz  
T. + 41 22 591 22 70  
nathalie.praz@voxia.ch