

Le Canada, un modèle pour les caisses de pension suisses

RENTES En Suisse, un nombre plus réduit de caisses de retraite pourrait améliorer le rendement et le professionnalisme, comme l'illustre l'exemple canadien

En l'an 2000, il y avait encore plus de 9000 caisses de pension en Suisse. Aujourd'hui, elles ne sont plus qu'environ 1600. Cette consolidation tient à la pression croissante du rendement et de la réglementation, qui incite les caisses de pension à se regrouper en fondations collectives.

On observe la même tendance ailleurs, mais souvent déjà plus avancée. Dans son rapport «The Evolution of the Canadian Pension Model», la Banque mondiale met en évidence le modèle de rentes canadien, qui passe de nos jours pour un fleuron du secteur. Il n'y a pas si longtemps, ces fonds de pension investissaient pour l'essentiel dans des obligations d'Etat canadiennes. Mais il manquait un contrôle indépendant et la gestion des fonds confiés aux caisses de pension se faisait d'une manière obsolète. Elle était aussi sensible aux erreurs, selon le rapport.

Pas froid aux yeux

Tout cela a changé. De nos jours, les plus grands fonds de pension canadiens gèrent plus de 1200 milliards de dollars d'actifs, emploient des milliers de salariés hautement qualifiés et sont en compétition dans le monde entier pour les opportunités d'investissement. Selon la Banque mondiale, le secret de ce modèle canadien si pleinement fonctionnel réside dans l'étroite collaboration entre divers groupes d'intérêts et dans la gouvernance énergétique des caisses de pension.

Le marché canadien des caisses de pension est beaucoup moins fragmenté que son homologue suisse. Il existe huit très grandes caisses de pension, «The Big Eight», qui dominent le marché. Les caisses restantes sont tout de même considérées comme grandes, par rapport à ce qu'on connaît en Suisse. Rares sont celles qui gèrent moins de 8 milliards de francs. Soit ces caisses sont un élément du 2e pilier canadien, qui vient seconder l'assurance de base, soit le 1er pilier, pour former l'assurance vieillesse générale, administrée par l'Etat; soit elles sont un élément du 3e pilier, volontaire et lié à l'entreprise. Au Canada, les Big Eight jouent de leur taille pour se disputer sur le plan mondial les talents en matière d'investissement et diversifier au maximum leur portefeuille, y compris dans des classes d'actifs illiquides.

Le professionnalisme paie

La caisse de pension Ontario Teachers' Pension Plan, qui gère autour de 145 milliards de francs, n'est pas une exception: elle confie la gestion des classes d'actifs telles que private equity ou les emprunts de pays émergents directement à ses



(GETTY IMAGES)

propres équipes. Nombre de caisses de pension canadiennes «plus petites» recourent cependant aussi à des prestataires externes qui, grâce à un effet d'échelle, sont en mesure de proposer leurs prestations non seulement à moindre prix mais aussi de manière plus transparente et professionnelle, ce qui épargne beaucoup de travail.

En Suisse, en dépit de la pression pour une consolidation, le marché demeure fragmenté. Le professionnalisme des responsables reste en général l'apanage des grandes caisses, tandis que les autres manquent tout simplement de ressources pour gérer aussi bien les fonds qui leur sont confiés. Ce contraste entre la Suisse et le Canada se répercute aussi sur le succès des placements et illustre la réussite de l'approche canadienne. Selon des études de la société canadienne de conseil CEM, entre 2005 et 2015, les Big Eight

canadiennes ont atteint un rendement excédentaire de 0,6% par rapport au benchmark, sous déduction des frais. Les caisses de pension suisses, elles, ont dû se contenter d'un sous-rendement, notamment de 0,7% entre 2010 et 2012.

«Les caisses de pension pourraient envisager d'externaliser leurs fonctions»

La différence est significative et ne s'explique pas seulement par des coûts de gestion et de placement moindres, ces derniers se situant au Canada dans la moyenne mondiale du marché. Il appa-

raît que les questions entourant la manière de gérer les fonds sont décisives: quelles classes d'actifs sont-elles mises en œuvre et comment? Où faut-il aller chercher de l'aide extérieure? A quel point la fonction de contrôle peut-elle être exercée par le conseil de fondation ou d'administration?

Déterminer la voie suisse

Si le Canada peut être considéré comme l'exemple type de la professionnalisation du marché des caisses de pension, la Suisse n'a pas obligatoirement besoin d'une consolidation massive qui créerait un tout petit nombre de très grandes caisses. Mais elle doit changer un certain nombre de choses pour identifier une «voie suisse» adéquate. Il est clair que la tendance à la professionnalisation du processus de placement, de même qu'à la formation permanente des cadres et

des conseils de fondation, doit être accélérée dans ce pays.

Cela s'avère indispensable pour réaliser au mieux des placements prospères à long terme et atteindre les objectifs assignés par le législateur. C'est bien sûr aussi dans l'intérêt des assurés. S'il ne devait pas y avoir suffisamment de ressources disponibles dans une caisse, il conviendrait de réfléchir à l'externalisation de certaines fonctions ou même, en dernier recours, à une fusion avec d'autres caisses. ■

JENS PONGRATZ
DIRECTOR OF INVESTMENT SOLUTIONS,
CORESTONE INVESTMENT MANAGERS,
ZOUË

Des outils numériques au service de la prévoyance

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE Grâce à des fonctions et à des produits supplémentaires, les robots-conseillers sont également utilisés pour la prévoyance, notamment aux Etats-Unis

MATTHIAS NIKLOWITZ

Les robots-conseillers ou *robo-advisors* étaient considérés comme les premières grandes fintechs, destinées à concurrencer les banques dans leur principal domaine d'activité, la gestion de fortune. Ils y sont parvenus en Chine et, aux Etats-Unis, un *modus vivendi* s'est mis en place entre ceux-ci, les gérants de fortune et les banques. Des clôtures ont ainsi accompagné la consolidation concernant les robots-conseillers. Le fournisseur américain de services Backend Benchmarking a notamment annoncé le départ de trois plateformes au troisième trimestre.

Mais en Suisse, les choses sont tout autres: certains établissements y ont déjà renoncé, comme le robot d'e-investissement Elvia d'Allianz, qui a disparu du marché, tout comme l'Investomat de la Banque cantonale glaronnaise. La plateforme allemande Scalable Capital, qui connaît pourtant un certain succès sur son marché intérieur, quitte le marché suisse pour des questions réglementaires, selon sa propre explication.

Recommandés pour la prévoyance par l'OCDE

Plus important encore: les projets d'expansion des plateformes de robots-conseillers au-delà de leurs fonctions principales sont toutefois beaucoup plus importants. Le principal axe de développement concerne la prévoyance.

Dans ce domaine, les robots-conseillers présentent deux grands avantages. Pre-

mièrement, les clients avec des perspectives à long terme sont plus fidèles. Ensuite, en Suisse, les robots-conseillers sont dédiés à d'autres activités, par exemple pour des fintechs spécialisées dans la prévoyance comme Viac.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) recommande d'ailleurs la promotion de robots-conseillers comme partie intégrante des solutions de prévoyance pour les employés et les petits indépendants.

Aux Etats-Unis, ces robo-advisors se démarquent de plus en plus en ce qui concerne la prévoyance et connaissent une popularité croissante. L'approche classique est l'ouverture d'un compte supplémentaire, duquel les clients peuvent retirer de l'argent au moyen d'une carte de banque ou de débit, où qu'ils se trouvent dans le monde. Avant le départ à la retraite, soit pendant la phase

de constitution de la fortune, ils permettent de toucher des dividendes; après cette date, de gérer la consommation de la fortune.

Vers les intérêts sur les dépôts en liquide

De tels comptes existent sous forme de solution défiscalisée pour les retraités. De plus, des fonctions supplémentaires sont destinées à offrir une protection progressive en cas de krach boursier. Ainsi, des fonds négociés en bourse (ETF) spéciaux de couverture sont souvent utilisés à ces fins par les investisseurs ou proposés comme outils d'investissement. Les ETF thématiques restent très populaires, notamment dans le domaine de l'investissement éthique.

Dans une perspective à long terme, les conditions jouent un rôle important: sous la pression de la concurrence, le taux de

1 à 1,3% de taxes qui était encore usuel il y a cinq ans a fondu pour osciller entre 0,25 et 0,5% de la fortune sous gestion.

Les grandes banques comme JP Morgan arrivent seulement maintenant sur le marché états-unien. Leurs principaux concurrents sont le gérant de fortune Vanguard, avec 140 milliards de dollars de fortune sous gestion, et le courtier Charles Schwab, avec 43 milliards de dollars.

Leur dernier champ de bataille: les intérêts sur les dépôts en liquide. Wealthfront et Betterment, les deux premiers robots-conseillers gérant chacun quelque 20 milliards de dollars, offrent des intérêts autour de 2,6%. C'est à peine plus que ce qu'offrent de nouveaux venus comme Marcus de Goldman Sachs. Mais dans le cadre de la prévoyance, avec un horizon à long terme, une différence, aussi modeste soit-elle, finit par compter. ■