

PRÉVOYANCE
La réforme des
prestations
complémentaires

p. 6

GOVERNANCE
Un modèle de
prévoyance « sans
but lucratif »

p. 2

Bleu Horizon

#14

PORTRAITS

**Le local, c'est
tendance !**

Bio Saveurs
MagicTomato

p. 4



La CIEPP, une institution de prévoyance sans but lucratif

Cet article vise à présenter ce qui différencie la CIEPP des autres institutions de prévoyance professionnelle. Plus spécifiquement, il s'agira ici d'expliquer ce que veut dire un modèle de prévoyance « sans but lucratif » par rapport à une institution de prévoyance à « but lucratif ».

Une institution de prévoyance de droit privé peut revêtir deux formes juridiques : la société coopérative ou la fondation. Cette dernière représente 99% des institutions de prévoyance de droit privé (selon les derniers chiffres de la CHS PP – IP 2019).

Lors de la création d'une fondation, les statuts doivent mentionner son but de manière explicite. Dans le cas d'une fondation de prévoyance, il s'agit de faire de la prévoyance professionnelle. Il faudra préciser le périmètre d'activité et le public visé (assurés, salariés, entreprises, indépendants, etc.). Par définition, une institution de prévoyance n'a pas de but lucratif puisqu'elle est là pour faire de la prévoyance et servir ses assurés. Même si cet élément peut être facilement oublié, il faut rappeler que la LPP est une assurance sociale !

Alors pourquoi parler de but lucratif pour une institution de prévoyance ? La réponse est subtile.

L'analyse des sources de financement d'une caisse de pension peut nous éclairer. Les principales sont les cotisations pour la couverture des risques de décès et d'invalidité, les frais administratifs et la gestion de la fortune (provenant des cotisations épargne, des rachats, etc.).

Les cotisations

La prévoyance professionnelle couvre trois aspects : les risques de décès, d'invalidité et la vieillesse. Toutefois, une institution de prévoyance auprès de laquelle a été souscrit un plan de prévoyance peut transférer ces risques (en fonction de sa capacité au

risque – la grande majorité concerne les risques de décès et d'invalidité) à un réassureur (assurance), qui est une entité à but lucratif. Dès lors, deux univers s'opposent.

Si, en plus, le nom de la fondation est le même que celui de la compagnie d'assurances ou qu'il s'agit du même groupe (même juridiquement séparés) ou qu'il y a des intérêts convergents, la question se pose de savoir si la stratégie tarifaire suivie par l'institution est en faveur de ses affiliés, assurés et pensionnés ou en faveur des intérêts économiques et des objectifs stratégiques fixés par le conseil d'administration d'une société anonyme.

À la CIEPP, la couverture des risques est gérée en interne. Le thème des risques de décès et d'invalidité a été largement abordé dans l'édition de *Bleu Horizon n° 7* de septembre 2018. Si aucun sinistre ne devait survenir pendant une année, l'entier des cotisations perçues demeurerait au sein de la caisse et serait utilisé pour les besoins de l'institution : constitution de provisions, distribution d'un intérêt supplémentaire sur les comptes, etc.

Les frais administratifs

Une caisse de pension, pour fonctionner, doit également être gérée administrativement. Elle doit établir la facturation des cotisations, traiter les mutations annoncées par ses affiliés, traiter les cas de prestations, tenir la comptabilité, etc. Pour effectuer ces tâches, elle perçoit des cotisations appelées « frais d'administration ». Certaines institutions financent partiellement ces frais par l'intermédiaire du résultat des placements,

notamment. Cependant, lorsque la fondation a été créée et/ou est gérée par une entité à but lucratif, comme c'est le cas de beaucoup de fondations, il convient de s'interroger sur son but réel : la croissance à tout prix, le développement de la SA qui la gère ou la pérennité de l'institution ?

La CIEPP est gérée par l'une de ses fondatrices, la Fédération des entreprises romandes Genève, une association patronale sans but lucratif. Sa nature et sa mission sont claires, comme on peut le lire dans sa charte disponible sur son site internet.

La gestion des actifs

Le dernier poste concerne la gestion des actifs, qui représente une importante source de financement potentielle. Afin de savoir si la caisse place, par exemple, ses actifs dans des fonds du groupe ou dans la fondation immobilière créée par le groupe, il convient de se référer au rapport annuel dans lequel se reflètent généralement les frais de gestion de fortune ou liés à la fortune (et/ou sur la performance générée).

À la CIEPP, une partie des actifs est gérée en interne et l'autre à l'externe (le détail figure sur son site internet). Pour l'exercice 2019, les frais de gestion de fortune s'élèvent à 0,24 %, la moyenne suisse se situant autour de 0,5 % (Swisscanto, 2020).

Au travers des points évoqués plus haut, il est évident que certaines institutions de prévoyance ont un but lucratif. Cela ne signifie pas qu'elles ne peuvent pas fournir des résultats de qualité ou être performantes ; la question est de savoir pendant combien de temps ?

Des comparaisons sur les résultats existent sur le court terme, pas sur le long terme. Or, l'activité d'une caisse de pension se mesure justement sur le long terme. D'une manière purement logique, toutefois, les résultats devraient sensiblement diverger.

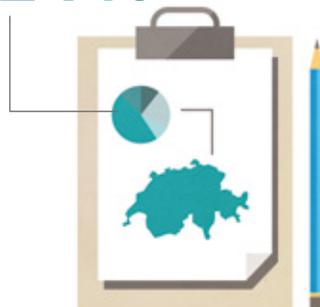
Alors, interrogez-vous !

Frais de gestion de fortune de la CIEPP

En 2019, les frais de gestion de fortune de la CIEPP se sont élevés à 0,24% du volume total de placements.

La CIEPP s'inscrit parmi les 20% de caisses suisses les plus efficaces en frais. La moyenne suisse, selon l'étude Swisscanto*, s'établit à 0,46% pour 2019 des placements transparents.

Frais de gestion
0,24%



Frais administratifs
303 CHF
par assuré

Moyenne suisse
335 CHF



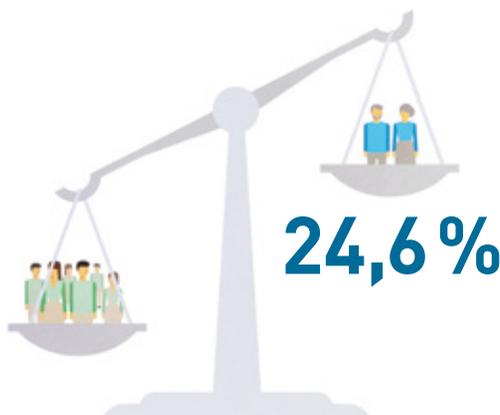
Frais administratifs

En 2019, les frais administratifs moyens de la CIEPP s'établissaient à 303 francs par assuré ou par rentier. Selon l'étude Swisscanto*, la moyenne des frais administratifs généraux de l'ensemble des caisses est de 335 CHF en 2019. Pour les caisses de pension d'employeurs privés, les frais moyens se montent à 336 CHF pour une moyenne de 2912 destinataires.

Le poids des pensionnés est très faible à la CIEPP

Parmi les nombreux indicateurs liés à la structure d'une caisse, outre le rapport démographique, le rapport «capitaux de prévoyance des pensionnés + provisions techniques / total de l'actif» est une donnée intéressante.

À la CIEPP, ce rapport est faible, soit 24,6% (exercice 2019).



*Swisscanto – Étude sur les caisses de pension en Suisse en 2020.



Christine Esseiva

Responsable de l'information de la CIEPP

Sur un fil

En temps de crise, pour remplir son devoir d'information envers ses assurés et ses affiliés, une caisse de pension doit trouver un équilibre, un rythme et garder le cap. Un exercice périlleux qui ressemble bien, en cette période instable et riche en événements, à un numéro d'équilibriste.

Arrivée le 1^{er} avril à la CIEPP, j'ai d'emblée été confrontée au défi de l'information de crise. Durant les trois premiers mois, les attentes en matière d'information étaient proportionnelles aux interrogations : immenses et légitimes. De fait, la plupart des journaux locaux et nationaux ont vu leur audience monter en flèche. L'appétit était gargantuesque!

En ces temps incertains, revenir aux fondamentaux est essentiel : sélectionner l'information, la vérifier, séparer le bon grain de l'ivraie, hiérarchiser, mettre en perspective, expliquer en offrant une grille de lecture, être transparent. Mais aussi trouver le bon tempo, choisir les bons canaux de diffusion. Le piège? L'infobésité, surinvestir le sujet et envahir toutes les plateformes, communiquer en continu. L'avalanche de *fake news* et le chaos dans la communication des messages, notamment sur les masques et les traitements, sont le reflet de ce vent de panique qui a giffé chacun de nous, partout dans le monde.

À la CIEPP, durant cette crise, nous voulons rassurer, garder le lien et informer nos affiliés sur le cap suivi. Inutile dès lors de communiquer tous azimuts ou de réagir à tel ou tel article sur une chute des cours à un instant T. Il faut élargir la focale, prendre du recul. Impossible de ne pas reprendre la formule de notre ministre de tutelle¹ : « Nous souhaitons avancer aussi vite que possible, mais aussi lentement que nécessaire. »

1. Alain Berset, conseiller fédéral, 16 avril 2020, Berne

Le local, c'est tendance!

La crise sanitaire a amplifié l'engouement des Genevois pour les produits locaux frais et bio. Rencontre avec deux de ses acteurs : Georges Vuillod, à la tête de l'entreprise Bio Saveurs, et Paul Charmillot, fondateur de la plateforme en ligne MagicTomato.

Par Christine Esseiva

L'aventure bio

Maraîcher de pleine terre à Bardonnex, Georges Vuillod représente la troisième génération à la tête de l'entreprise PAV SA. Entrepreneur dans l'âme, observant les modes de consommation comme il le fait avec la nature, il décide de se lancer dans l'aventure bio en 2009 en créant Bio Saveurs sur le domaine de son cousin Pierre Thabuis et avec lui. La prise de risque est réelle à cette époque. Qu'à cela ne tienne! L'audace entrepreneuriale et l'expérience de la terre paient, son choix fait consensus et les résultats sont là, même pendant la crise sanitaire.

« Quand nous nous sommes lancés dans le bio, nous avons dû réapprendre notre métier », explique Georges Vuillod, à la tête de l'entreprise Bio Saveurs. « C'est une approche différente du conventionnel. » Producteur de pleine terre, son métier, comme celui de ses parents et de ses grands-parents, a toujours été de cultiver des légumes racines : des carottes,

En dates

- **1935** Charles Burger et son épouse créent l'entreprise.
- **1964** Pierre-André et Jacqueline Vuillod-Burger reprennent l'entreprise.
- **1989** Georges et Philippe Vuillod intègrent l'entreprise.
- **2003** Création de PAV SA.
- **2009** Création de Bio Saveurs Sàrl.

du chou, du céleri, et tant d'autres. Dès 1964, ses parents orientent l'entreprise vers la transformation des légumes crus prêts à l'emploi. S'ensuit, comme une suite logique de ses activités, l'intégration de la transformation de produits cuits (soupes, jus, sauces), puis l'élargissement au bio.

L'évidence bio

C'est dans les années 2000 que l'entrepreneur s'intéresse au bio. La prise de risques est importante, la technologie manque, les savoir-faire ne sont pas encore éprouvés et les rendements incertains. Convaincu que cette voie a du sens, il se lance quand même en 2009 en créant Bio Saveurs.

L'envie de faire du bio juste parce que la tendance est là et que le marché est porteur ne fait pas tout, il faut aussi l'état d'esprit. « Notre ambition est de proposer des produits de qualité tout en respectant les critères environnementaux et sociaux. » Cette vision, le patron l'applique aussi avec ses collaborateurs. À chaque situation, il tente de trouver des solutions pour rendre le travail moins pénible, en intégrant de nouvelles machines par exemple.

Une idée en germe

Avant de se lancer dans le bio, l'esprit était déjà en germe. Ainsi, dès les années 1960, à l'activité de maraîcher s'est ajoutée la préparation de produits de 4^e gamme tels que des salades déjà lavées, coupées, emballées ou des légumes taillés à destination des grandes surfaces ou de la restauration collective et privée. Le panel de production s'est étoffé au fur et à mesure, notamment avec des soupes prêtes à l'emploi distribuées par l'imad, par exemple. L'idée sous-jacente était de valoriser les produits hors calibre, qu'ils soient trop gros ou trop petits, et de leur trouver une utilisation. Une fois encore, l'observation des modes de consommation et de vie a aidé et a permis d'utiliser 100 % des productions en éliminant quasiment les déchets alimentaires.



Georges Vuillod, à la tête de Bio Saveurs Sàrl et PAV SA.

Toutes ces activités de transformation sont également effectuées pour le compte de l'Union maraîchère de Genève (UMG), dont Georges Vuillod est un des membres et un des administrateurs. À partir des excédents de la coopérative, des sauces, des jus de tomates et des soupes de légumes sont cuisinés dans les ateliers. Il s'agit d'une saine organisation entre producteurs pour arriver à une utilisation optimale de chacun des produits sans gaspillage. Ce sont 80 % des produits qui sont distribués au travers des grandes surfaces, de la restauration collective, d'épiceries, de commerces de vente à la ferme ou de grandes structures telles que les HUG. Ces gros volumes réunis grâce à la trentaine de coopérateurs permettent d'investir dans des machines et d'alléger le travail, souvent pénible, des équipes.

Pour la prévoyance, Georges Vuillod a choisi la CIEPP, car c'est une caisse qui réunit un grand nombre d'entrepreneurs et qui a des résultats solides. Elle tient le cap, même en temps de crise, comme on l'a vu en 2008-2009.

Pendant la crise sanitaire, les conditions ont permis une forte hausse de la vente des produits du terroir avec un taux de satisfaction élevé du côté de la clientèle. Mais pour combien de temps encore? Georges Vuillod veut garder l'espoir que les consommateurs resteront cohérents et sélectifs dans leurs achats quotidiens pour privilégier les produits locaux.

En chiffres

2000 m² de panneaux solaires.

65 ha de cultures biologiques.

2000 tonnes de production.

En chiffres

+90 d'artisans.

90% d'emballages en plastique en moins.

100% de livraisons électriques.

Le marché virtuel local

Un des super-héros de la livraison de produits frais et de saison à Genève se nomme MagicTomato. Outre la promotion des artisans locaux, cette plateforme de vente en ligne a été pensée par son fondateur, Paul Charmillot, pour que d'un bout à l'autre de la chaîne, les aspects environnementaux et sociaux soient valorisés. Récompensé par le Prix suisse de l'éthique 2019 et labellisé B-Corp, ce réseau de distribution alimentaire 2.0 se déploie cette année à Lausanne. Récit d'une aventure entrepreneuriale réussie et 100% locale.

«Ce qui compte pour moi, c'est que faire ses courses ait un impact positif et que les aliments aient du goût et soient de qualité», explique Paul Charmillot. C'est en septembre 2016 que ce trentenaire, actif dans la finance et la haute joaillerie, décide de se consacrer entièrement à la création de sa plateforme de vente en ligne de produits locaux, MagicTomato. D'abord seul à emballer et à livrer les produits frais commandés sur le site et fournis la veille par les artisans de la région genevoise, il est aujourd'hui à la tête d'une équipe de 15 collaborateurs. L'idée de MagicTomato lui est venue quand, à la fin de ses journées de travail, il ne trouvait pas de produits locaux et goûteux dans les petits magasins de quartier et stations-service, par exemple, ouverts le soir. Trois mois après avoir développé et affiné son idée d'écosystème alimentaire, il se lance dans l'aventure entrepreneuriale, épaulé par la suite par la Fongit. Chemin faisant et profitant sans doute de la tendance, le concept fonctionne et devient viable.

C'est « Magic » !

La promesse de MagicTomato est de proposer à la livraison des produits de saison et locaux aux Genevois, le jour même de leur commande si celle-ci est passée avant midi. La livraison se fait soit au domicile, soit au bureau. Dans ce marché virtuel se trouve l'essentiel, à savoir de la viande, du

poisson, du fromage préparés par les artisans le jour même, et bien sûr un choix de fruits, légumes et produits secs. Sitôt la commande passée, un employé se charge de remplir le sac avec tous les produits achetés.

Des aliments, mais pas que

Le génie de MagicTomato est d'être un des acteurs de l'hyperlocal tout en utilisant des outils du monde globalisé. Mais pas seulement. En effet, pour arriver à cette création de valeur, il a fallu construire un réseau d'artisans locaux et surtout l'écosystème qui l'accom-



Paul Charmillot, fondateur de la plateforme en ligne, MagicTomato.

pagne, c'est-à-dire une plateforme digitale qui permet d'automatiser les flux d'information et la gestion des commandes en étant ergonomique du côté utilisateur. De cette première expérience réussie à Genève, une méthodologie a pu être élaborée afin de répliquer le modèle d'écosystème à volonté. C'est ainsi qu'en mars dernier MagicTomato a fêté l'ouverture d'un second marché virtuel, à Lausanne cette fois. D'autres projets sont en gestation, car dans l'esprit MagicTomato, les produits ne doivent pas se déplacer, afin de minimiser l'impact sur l'environnement.

MagicTomato est affiliée à la CIEPP depuis sa création. Paul Charmillot l'a connue par le biais de la FER Genève. Bien que satisfait des services de la CIEPP, la prévoyance professionnelle est un sujet lointain, car la moyenne d'âge des employés

est basse. Le dirigeant reste néanmoins attentif quant à l'avenir de la prévoyance, surtout si des réformes ne sont pas engagées. Et puis, en tant que chef d'entreprise, il trouverait pertinent que le capital-vieillesse épargné soit davantage investi dans les PME et les start-up de la région.

Durable de A à Z

Dans l'esprit MagicTomato, toute la chaîne de valeur doit être durable et avoir un impact positif. C'est ainsi que, par exemple, le gaspillage alimentaire est éliminé grâce à l'absence de stockage des aliments, tout comme les emballages plastiques, supprimés à 90%. Tous les sacs sont réutilisables et les légumes livrés en vrac. MagicTomato s'occupe aussi de la livraison à domicile dans la journée, gratuite avec un minimum de commande fixé à CHF 60.-. Pour cela, l'entreprise possède une flotte de véhicules électriques qui sillonne le canton dans un rayon de 25 km. Au final, le bilan est neutre en carbone. À cela s'ajoute la mise en avant de labels, notamment GRTA (Genève Région-Terre Avenir). Du côté des collaborateurs, l'entreprise veille à avoir une hiérarchie aussi plate et collaborative que possible.

S'il existe de nombreuses démarches similaires en Suisse ou ailleurs, MagicTomato est la seule plateforme à livrer les produits frais et locaux le jour même. C'est une des particularités de ce marché virtuel local. Maintenant, il ne vous reste plus qu'à essayer. Vous verrez, ce n'est pas de la poudre de perlimpinpin, c'est tout simplement magique !

En dates

- 2016 Création.
- 2017 Certification B-Corp.
- 2018 Incubation à la Fongit.
- 2019 Prix suisse de l'éthique.
- 2020 Ouverture de la 2^e région « Lausanne-Riviera-Morges ».

Les enjeux de la réforme des prestations complémentaires dans la LPP

Dans le cadre de la prévoyance professionnelle, des nouveautés seront introduites le 1^{er} janvier prochain en lien avec la réforme des prestations complémentaires. Des changements non négligeables sont prévus, qui pourraient apporter une sécurité supplémentaire aux personnes proches de la retraite soumises à la LPP et licenciées.

Plusieurs sujets sont concernés par la réforme des prestations complémentaires¹. En ce qui concerne la prévoyance professionnelle (obligatoire et surobligatoire), le nouvel article 47a LPP introduit un changement de régime pour les assurés âgés de 58 ans (ou dès 55 ans si les dispositions réglementaires le pré-

voient). En cas de licenciement, ils pourront continuer à être assurés au sein de leur ancienne caisse de pension. Ils disposeront des mêmes droits qu'avant. Leur couverture de prévoyance (invalidité, décès et vieillesse) sera maintenue et ils bénéficieront notamment chaque année des intérêts distribués par l'institution de prévoyance ainsi que d'une

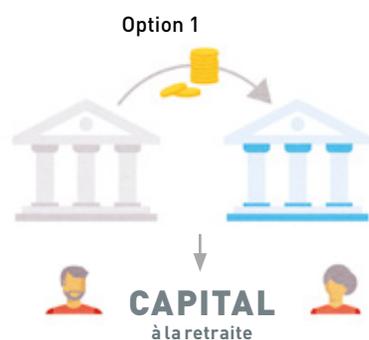
prestation de retraite sous forme de rente au taux de conversion applicable au moment de la retraite.

Ce qui change

À partir du 1^{er} janvier 2021, l'assuré licencié (ce n'est pas le cas pour le départ volontaire) dès 58 ans (ou 55 ans selon le règlement de prévoyance de la caisse) pourra choisir de rester assuré auprès de son ancienne caisse de pension jusqu'à l'âge de la retraite. Il aura le choix d'être assuré au niveau des risques décès/invalidité ou risques décès/invalidité + épargne. Quelle que soit l'option choisie, il devra assumer l'entier du financement (partie employeur et partie employé), y compris les frais administratifs.

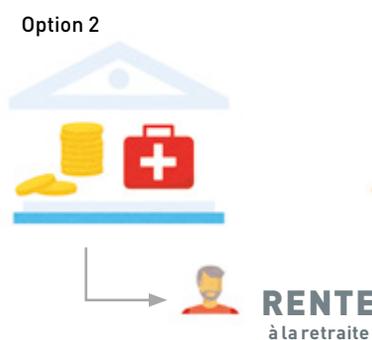
1. <https://www.bsv.admin.ch/bsv/fr/home/assurances-sociales/el/reformen-und-revisionen/el-reform.html>

Dès le 1^{er} janvier 2021, en cas de licenciement, un assuré âgé de 58 ans aura trois options :



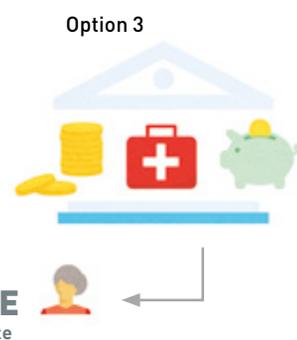
Ne pas maintenir son assujettissement

Transfert de son avoir de libre passage auprès d'une fondation de libre passage ou sur un compte de libre passage.



Maintenir son assujettissement pour les risques décès et invalidité

L'avoir de vieillesse demeure au sein de l'institution de prévoyance qui continue de le gérer et de lui verser des intérêts.²



Maintenir son assujettissement pour les risques décès, invalidité avec cotisations épargne

L'avoir demeure au sein de l'institution de prévoyance. Il est alimenté par les cotisations d'épargne versées par l'assuré, l'institution continue de le gérer et de lui verser des intérêts.²



Risques
(invalidité, décès)



Capital
vieillesse



Épargne

2. Sous réserve des dispositions de l'art. 47a LPP

Les personnes qui choisiront l'une ou l'autre option seront exemptées de la prévoyance professionnelle des chômeurs.

Lorsque le maintien a duré plus de deux ans, l'assuré n'aura plus le droit de faire de retrait ou une mise en gage de tout ou partie de sa prestation de libre passage pour l'accession à la propriété d'un logement (EPL, encouragement à la propriété du logement). Il pourra toutefois, jusqu'à l'âge de retraite légal, rembourser un ancien retrait EPL et faire des rachats, toujours déductibles des impôts.

Ce maintien de l'assurance n'est cependant pas définitif. Il prend fin si l'assuré choisit de quitter la caisse/stopper son maintien (se renseigner sur les conditions d'un tel départ), s'il s'assure auprès d'une nouvelle institution de prévoyance (conditions complémentaires à respecter concernant le montant de transfert du libre passage) et, naturellement, en cas de décès, d'invalidité ou à l'âge de la retraite. L'assuré ne pourra pas ajourner, c'est-à-dire prolonger après l'âge de la retraite. De son côté, l'institution de prévoyance pourra résilier l'assurance en cas de non-paiement des cotisations par l'assuré.

On le voit, les avantages pour l'assuré sont nombreux. Il devra toutefois rester vigilant dans ses choix afin d'être en mesure, notamment, de couvrir le montant de ses cotisations pendant la durée de son maintien.

Que propose la CIEPP face à cette problématique ?

Soucieuse de répondre à ce problème sociétal important, elle offre depuis de nombreuses années une solution flexible à ses membres et permet ainsi à ses assurés, en cas de licenciement ou de départ volontaire cinq ans avant l'âge réglementaire de la retraite (dès 59/60 ans F/H), d'opter pour une retraite anticipée et de différer le versement jusqu'à l'âge réglementaire de la retraite. En résumé, l'assuré cesse d'être soumis à la CIEPP (licenciement ou pas) et opte

pour différer son droit à la prestation à 64/65 ans (F/H). En cas de décès pendant la période du différé, les prestations de survivant de pensionné sont versées avec quelques garanties sur l'avoir de vieillesse accumulé. Même s'il s'agit d'une mesure de retraite anticipée, l'objectif de cette disposition est identique à celui de cette réforme, à savoir permettre à des assu-

rés proches de l'âge de la retraite qui quittent la caisse de pouvoir bénéficier d'une prestation de vieillesse sous forme de rente à l'âge de la retraite.

Demeurent également les autres possibilités de retraite anticipée ou partielle, ainsi que le maintien de l'assujettissement au-delà de l'âge de retraite (maintien après 64/65 ans F/H), avec ou sans cotisations.

Impacts sur les caisses de pension (quelques points)

Gestion alourdie. Même si des mesures peuvent déjà exister, les caisses de pension devront s'adapter et intégrer cette nouveauté dans leur règlement. Certaines devront mettre en place une gestion différenciée des prélèvements des cotisations individuelles à côté de celles des employeurs. Des adaptations seront nécessaires, par exemple au niveau informatique, des processus de travail et de la documentation. Des complexités s'ajouteront lors d'un double assujettissement de ces assurés, que ce soit au niveau du salaire, de la prestation de libre passage ou lors de la survenance d'un cas de prestation. Même chose concernant le recouvrement des cotisations non honorées. Et que se passera-t-il lorsque la personne sera domiciliée à l'étranger ? Il sera intéressant de voir les orientations que choisiront les caisses pour répondre à ces défis et quel sera l'impact sur les frais administratifs.

La tarification des risques décès et invalidité. Actuellement, les statistiques manquent pour pouvoir mettre en place une tarification « juste ». Dès lors, quelle tarification appliqueront les caisses de pension ? Cela est difficile à définir. S'il est possible d'estimer grossièrement l'éventuelle population concernée, il ne l'est pas de déterminer la typologie des assurés en question. Qui va choisir, puisque ce point est optionnel ? Les hauts salaires plus enclins à financer les cotisations ? Une population ayant déjà subi des problèmes de santé ? Les risques sont doubles : augmenter la sinistralité et potentiellement avoir un manque de financement par rapport aux sinistres survenus ou appliquer un tarif dissuasif qui sera contraire au but recherché pour les assurés. En l'absence de données et sauf éléments tangibles contraires, maintenir le même niveau de tarification que précédemment reste une solution (certaines informations destinées à un public spécialisé mentionnent qu'en vertu de l'égalité de traitement entre assurés, il ne sera pas possible d'appliquer une tarification différente).

Coûts additionnels au passif du bilan. La mesure mise en place permettra aux personnes d'obtenir une rente de vieillesse. Le coût des pensionnés ne cesse de défrayer la chronique, particulièrement au travers du taux de conversion. Dès lors, en fonction du volume d'assurés qui opteront pour le maintien et bénéficieront d'une prestation de retraite, des coûts additionnels non assumés aujourd'hui seront à prévoir.

En ce qui concerne la CIEPP, même si elle propose déjà des solutions, une réflexion est en cours sur les modifications réglementaires à mettre en œuvre dès le 1^{er} janvier 2021. Ses conclusions feront l'objet d'une communication séparée.

Que fait le service Conseil à la clientèle ?

Composé d'une équipe d'une dizaine de personnes, le service Conseil à la clientèle de la CIEPP a pour mission principale d'informer et de conseiller les affiliés – entreprises et indépendants – sur la prévoyance professionnelle.



Alessandro Antonuccio
responsable du service
Conseil à la clientèle

D'après le rapport annuel de la CIEPP 2019, il s'agit de suivre chaque année près de 10 000 affiliés au total, entreprises et indépendants. Quelle est l'approche que vous privilégiez par rapport à vos clients ?

Le service Conseil à la clientèle est composé de onze collaborateurs, quatre conseillers à Genève, un à Neuchâtel/Porrentruy, ainsi que de six assistantes. S'y ajoutent les collaborateurs de nos agences qui exercent également cette activité. Comprendre les besoins de nos clients ou des prospects qui nous sollicitent et y répondre de manière objective sont nos missions principales. L'affilié doit trouver la solution à son besoin ! Quand on regarde le ratio entre collaborateurs dédiés et affiliés, il y a beaucoup de clients à gérer. Pour ce faire, nous mettons en place des stratégies afin de garantir la proximité, la disponibilité et maximiser la qualité de nos échanges avec l'objectif que nos contacts soient une réelle plus-value pour nos affiliés.

Quelles sont les qualités incontournables d'un conseiller à la clientèle ?

Le conseiller doit être ouvert, à l'écoute,

identifier les besoins, poser les questions nécessaires, avoir une expertise dans le système d'assurances sociales suisse, car les questions ne se limitent pas au 2^e pilier. La flexibilité est également essentielle. Une réponse toute faite n'existe pas, chaque situation a ses particularités et ses complexités. Je demande aussi à mes collaborateurs de prendre des risques, mesurés évidemment, et qu'ils s'engagent sur les situations. Trop souvent, nous constatons que les conseils et les recommandations donnés en matière de prévoyance laissent la responsabilité au client. Nous ne voyons pas les choses comme cela, nos affiliés sont nos partenaires ! La CIEPP, de par ses caractéristiques, demande à ses collaborateurs de transmettre des messages différents de ceux qu'ils entendent chez la grande majorité de nos concurrents. Cette différence, le conseiller doit se l'approprier, la cultiver et la transmettre !

Comment s'opèrent vos échanges avec les quatre autres agences régionales de la CIEPP, à savoir Bulle, Fribourg, Porrentruy et Neuchâtel ?

L'activité du Conseil à la clientèle, malgré la présence de ressources sur site, pour les agences de Neuchâtel et Porrentruy, est pilotée depuis Genève. Les agences de Bulle et de Fribourg sont, elles, autonomes. Nous sommes

en mesure de conclure des contrats d'affiliation dans toute la Suisse et notamment la Suisse romande. Les différentes fédérations et associations patronales, dans lesquelles figurent ces agences, sont les fondatrices de la CIEPP. Par conséquent, nous avons des liens très forts. Nous faisons en sorte que nos échanges soient le plus fréquents possible afin d'appliquer les stratégies définies et que la CIEPP, dans son ensemble, soit alignée sur les objectifs, cela en préservant les spécificités de chacune des régions. Ce réseau régional, ancré de longue date, permet à la CIEPP de bénéficier d'un fort impact en termes de proximité et de notoriété auprès de ses affiliés.

La CIEPP est une des plus grandes institutions de prévoyance en Suisse romande. Quels sont vos atouts ?

Notre atout majeur est notre modèle de prévoyance et les spécificités qui le composent. La fondation a un but non lucratif. Elle est gérée d'une manière paritaire et ses valeurs ainsi que sa mission sont clairement définies, par exemple. Ce sont ces éléments qui constituent nos résultats. Sur le long terme, les études manquent malheureusement. Toutefois, selon nos données, très peu de caisses font aussi bien que la CIEPP, que ce soit sur les conditions tarifaires des risques décès et invalidité, sur les frais de gestion de fortune, sur les résultats de nos placements et la solidité financière de l'institution. Notre objectif et notre mission sont clairs. En résumé : offrir les meilleures conditions et résultats à nos affiliés, indépendants et assurés sur le long terme ! Pour rappel, nous avons clôturé l'année 2019 avec un taux de couverture de 119% et nous avons versé 3% d'intérêt sur l'entier de l'avoir de vieillesse. Il s'agit d'une rémunération élevée et juste.



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

PORRENTRUUY

Rue de la Perche 2
Tél. 032 465 15 80