

# la lettre

de la Fondation BCV  
deuxième pilier

## La stratégie commerciale de la Fondation s'intensifie

**Depuis 1978, la Fondation BCV deuxième pilier est solidement implantée dans le canton de Vaud. Ses adhérents sont principalement vaudois, 70% des entreprises affiliées étant implantées dans le canton. Créée par la BCV, mais avec un Conseil de fondation totalement indépendant, elle s'appuie sur l'expertise reconnue des spécialistes de la banque et sur son réseau commercial.**

### Quelle est la situation actuelle?

**Emmanuel Cabrita:** Nous assistons depuis près de 10 ans à une concentration continue des caisses, notamment en raison de la complexité croissante de la prévoyance professionnelle liée aux réformes permanentes des assurances sociales et aux responsabilités contraignantes des membres de Conseil de fondation. En outre, les coûts de fonctionnement et un marché boursier compliqué finissent par démotiver de nombreux conseils à poursuivre dans la voie de l'autonomie. Des 15 000 caisses en 1987, on en compte moins de 1 800 aujourd'hui. Les demandes de reprise de fondations autonomes que nous recevons sont donc fréquentes, même si nous ne faisons pas une grande publicité.

### Quelle est votre visibilité sur le « marché » de la LPP?

En complément à notre réseau interne au sein de la BCV, la Fondation a son propre site internet, une newsletter et est présente, entre autres, au Symposium de la prévoyance et à l'Assemblée générale de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie.

### Quelles sont les motivations qui vous poussent à renouveler votre stratégie commerciale?

Le désir de la Fondation est d'augmenter sa visibilité et d'élargir sa présence en Suisse romande, dans le but d'assurer sa pérennité et de répondre ainsi, pour les prochaines décennies, à ses engagements et responsabilités envers les adhérents qui lui ont accordé leur confiance. Nous ne visons pas le quantitatif, car les demandes de reprise de caisses ou d'adhésion ne manquent pas, mais nous recherchons le qualitatif via une saine croissance. Il est relativement aisé pour une fondation de croître, mais l'objectif principal qui dicte notre charte commerciale est de rester pérenne. Nous devons constamment assurer un équilibre entre actifs et rentiers, d'où une volonté de se faire connaître dans un rayon géographique plus important et intéresser à nous rejoindre de futures entreprises qui répondent à nos critères d'acceptation.

### Quelles sont les directions que vous désirez prendre?

Nous désirons être présents à d'autres salons et forums où la prévoyance professionnelle a son rôle à jouer. Nous souhaitons également intensifier notre relation avec nos partenaires et tout particulièrement avec les courtiers, dont l'activité est essentielle pour la Fondation. En plus, nous avons décidé d'organiser une première Biennale de la Fondation, qui se déroulera cet automne à Lausanne. Ce rassemblement bisannuel permettra notamment d'informer les adhérents sur la situation de la Fondation et de lui apporter une meilleure visibilité. En 2019, la Fondation célébrera ses 40 ans d'existence. En complément, la Fondation sera présente de manière régulière sur les réseaux sociaux avec sa propre page LinkedIn.



**Emmanuel Cabrita**  
Responsable du développement  
commercial LPP



## Sommaire

- La stratégie commerciale de la Fondation s'intensifie* p. 1
- Les placements de la Fondation* p. 2
- Prévoyance-vieillesse 2020, c'est pour bientôt* p. 3
- Un adhérent sous la loupe : Reitzel Suisse SA* p. 4



# Les placements de la Fondation

## Contexte économique

L'amélioration de la conjoncture mondiale observée depuis le printemps 2016 demeure d'actualité. La croissance moyenne de 2017 devrait ainsi légèrement dépasser celle de 2016. Elle restera portée par des taux d'intérêt bas, des politiques monétaires encore accommodantes et une dynamique de l'emploi favorable soutenant la consommation dans les pays occidentaux.

La reprise mondiale sera un peu moins vigoureuse au second semestre: la Chine, l'un des contributeurs majeurs à l'embellie de ces derniers mois, donne des signes de ralentissement, sous le contrôle d'autorités plus prudentes. La tendance plus nuancée de certains indicateurs ainsi que le récent recul des rendements obligataires et des cours

des matières premières sont les signes d'un essoufflement temporaire de l'activité, qui devrait intervenir durant l'été.

## Performances des marchés

On assiste à un retour en force des actions européennes qui avaient nettement moins progressé que les actions américaines ces dernières années. L'amélioration de l'économie et la diminution des risques politiques ont provoqué un phénomène de rattrapage.

Aux Etats-Unis, les effets positifs du programme de Donald Trump (diminution des impôts, dépenses dans la modernisation des infrastructures, dérégulation) ont été ternis par quelques défaites au Congrès et par les éventuels démêlés du nouveau président avec la justice.

Les bourses des pays émergents, principalement asiatiques, ont également connu un retour en grâce en raison d'une conjoncture globale plus forte et de la difficulté des Etats-Unis à mettre en œuvre la politique protectionniste prévue.

Les obligations ont évolué latéralement et de manière irrégulière. L'embellie conjoncturelle n'a pas provoqué une hausse des taux importante, car l'inflation reste sous contrôle et parce que les banques centrales maintiennent des politiques monétaires accommodantes.

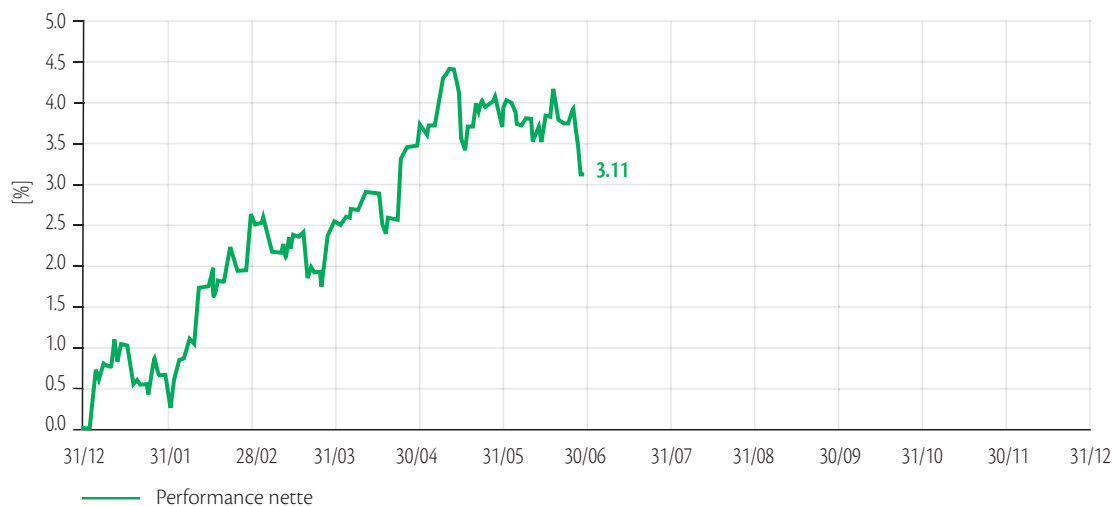
## Portefeuille de la Fondation

Le portefeuille de la Fondation affiche sur le semestre une performance nette de 3,11%. L'exposition aux actions, à l'immobilier suisse et aux hedge funds contribue positivement dans un environnement où les alternatives de placement se font rares.

Les légères tensions (hausse) sur le niveau des taux d'intérêt à long terme ne sont toujours pas de nature à offrir des opportunités intéressantes. La prudence reste de mise sur l'exposition aux obligations. Nous devons nous attendre, à terme, à des politiques monétaires graduellement moins souples de la part des banques centrales. Ceci devrait donner lieu à des performances très modestes, voire négatives sur les obligations.

Véhicules de placements	Situation au 30 juin 2017	Allocation stratégique
Liquidités	15,14%	10,0%
Obligations en CHF	18,99%	24,5%
Obligations en ME	5,73%	6,5%
Actions suisses	15,20%	14,0%
Actions étrangères	17,21%	17,0%
Immobilier	14,01%	13,0%
Hedge funds	7,61%	10,0%
Matières premières	6,11%	5,0%
	<b>100,00%</b>	<b>100,0%</b>

## Performance nette au 30 juin 2017 (%)



# Prévoyance-vieillesse 2020, c'est pour bientôt

**Le 17 mars 2017, le Parlement suisse a validé le projet de réforme Prévoyance-vieillesse 2020. Vous trouverez ci-dessous les principaux changements que cette réforme implique au niveau du deuxième pilier (prévoyance professionnelle) et du premier pilier (AVS).**

## Prévoyance professionnelle

Les mesures proposées dans la réforme concernent le minimum légal uniquement, soit la part obligatoire de la prévoyance. Certaines mesures auront toutefois des impacts réglementaires, entraînant des modifications dans l'ensemble des règlements et plans de la prévoyance professionnelle.

- abaissement du taux de conversion du minimum LPP de 6,8% à 6,0% en 4 ans, de manière progressive de 0,2% par année;
- régime transitoire prévu pour les personnes nées en 1973 ou avant, qui verront leur taux de conversion maintenu à 6,8%. Le financement se fera par le biais du fonds de garantie LPP;

- augmentation de l'âge de la retraite des femmes de 64 ans à 65 ans de manière progressive sur trois ans;
- harmonisation de l'âge de départ à la retraite entre le premier et le deuxième pilier, avec un départ flexible entre 62 et 70 ans;
- nouvelle déduction de coordination pour les plans minimums LPP: la déduction est variable (40% du salaire annuel), avec un minimum égal à la rente AVS minimum et un maximum égal aux  $\frac{3}{4}$  de la rente AVS maximum;
- nouveau barème des bonifications de vieillesse des plans minimums:

Classe d'âge	Barème actuel	Projet de réforme
25-34 ans	7%	7%
35-44 ans	10%	11%
45-54 ans	15%	16%
Dès 55 ans	18%	18%

- relèvement de l'âge minimal pour percevoir les rentes de 58 à 62 ans. L'institution de prévoyance peut fixer un âge minimal à 60 ans si cela n'implique pas d'anticipation de plus de cinq ans.

## AVS

- augmentation de la rente individuelle AVS de CHF 70 par mois pour les nouveaux rentiers; pour les couples mariés, le plafond des rentes passera de 150% à 155% de la rente individuelle;
- augmentation de 0,3% des cotisations salariales et patronales pour l'AVS;
- augmentation de la TVA pour financer l'AVS selon le tableau ci-dessous:

Date	Description	Changement	Taux
01.01.2017	Taux actuel de la TVA standard		8,0%
31.12.2017	Fin du financement additionnel de l'assurance-invalidité	-0,4%	7,6%
01.01.2018	Hausse du taux en faveur du financement et de l'aménagement de l'infrastructure ferroviaire (FAIF)	+0,1%	7,7%
01.01.2018	Première augmentation prévue par la réforme Prévoyance-vieillesse 2020	+0,3%	8,0%
01.01.2021	Deuxième augmentation prévue	+0,3%	8,3%

**À VOS URNES! LA VOTATION POPULAIRE EST FIXÉE POUR LE 24 SEPTEMBRE 2017.**

# Un adhérent sous la loupe

## Reitzel, expert helvétique du condiment



**Etablie à Aigle, la société familiale est active depuis plus d'un siècle dans les denrées alimentaires. Elle réalise encore aujourd'hui près de 40% de son chiffre d'affaires en Suisse. Portrait.**

«De nos jours, les consommateurs ont besoin d'être rassurés, de savoir d'où provient ce qu'ils mangent.» CEO et administrateur délégué de Reitzel depuis une trentaine d'années, Bernard Poupon se réjouit du succès grandissant des produits entièrement fabriqués en Suisse. C'est le cas des cornichons de l'entreprise, véritable fer de lance de la société, qui souhaite d'ailleurs étendre prochainement sa gamme de produits 100% Swiss made aux moutardes, mayonnaises et sauces à salade.

L'entreprise vaudoise compte aujourd'hui quatre usines de production: une en Suisse, deux en France et une quatrième en Inde depuis 2005. Sur le site d'Aigle travaillent environ 100 personnes (500 si l'on tient compte des filiales à l'étranger). Malgré le développement international initié dès les années 1980, la Suisse représente encore près de 40% du chiffre d'affaires de la société.

### Une histoire de familles

Créée en 1909 à Aigle par Hugo Reitzel, un entrepreneur allemand installé à Lausanne, la société Reitzel est active dans les condiments (cornichons, oignons, câpres, olives) et dans les sauces (moutarde, mayonnaise, ketchup et sauce à salade). La famille Poupon, active dans la moutarde en France, rejoint la société vaudoise dès les années 1970 par l'intermédiaire de Joseph Poupon. Les deux familles détiennent deux tiers du capital de l'entreprise.

té. «Pratiquement tout ce que nous fabriquons ici est vendu en Suisse», souligne Bernard Poupon. La moitié des clients est constituée de grandes surfaces telles que Migros, la Coop ou Denner et l'autre du secteur de la restauration. «Nous proposons au total 350 produits, nous sommes une vraie épicerie», sourit le CEO.

### Végétaux au vinaigre

Dans les années à venir, l'entreprise souhaite développer son segment «pickels» à différentes sortes de végétaux au vinaigre tels que les radis, la betterave ou les artichauts. «Cela peut être très agréable dans des formules de tapas ou de dégustation rapide et c'est un domaine où notre industrie est en retard», souligne Bernard Poupon, qui a notamment travaillé chez Unilever à Paris avant de rejoindre Reitzel Suisse en 1986 pour devenir «entrepreneur».

Au-delà des pickels, l'entreprise souhaite également, à terme, se diversifier dans les produits frais: «Lorsque les gens font leurs courses, ils s'arrêtent rarement longtemps devant les rayons d'épicerie sèche. C'est pour choisir leur viande ou leur fromage qu'ils prennent du temps. On peut encore innover dans ce domaine. Nous étudions actuellement comment entrer dans ce segment à travers nos condiments.»

Un autre grand axe concerne bien sûr les labels bio et fairtrade, où Reitzel souhaite poursuivre son développement afin de correspondre aux attentes des consommateurs, notamment en Suisse. «Nous voulons aussi nous développer davantage dans la restauration, indique Bernard Poupon. Lorsqu'on s'adresse aux grandes surfaces, on est souvent limité par les supermarchés qui ont leurs propres marques ou par les grandes marques internationales. Dans le food service, il est plus facile pour une PME comme la nôtre de viser directement le consommateur final.»

### Chiffres-clés de Reitzel en Suisse (2016)

108  
ans d'existence

119  
assurés

350  
produits

1998  
date d'entrée dans  
la Fondation

40  
millions de francs  
de chiffre  
d'affaires



**Editeur:**  
Fondation BCV deuxième pilier  
**Rédaction:**  
Brigitte Demierre Prikhodkine (p. 1-2)  
Asset Management de la BCV (p. 3)  
William Türler (p. 4)  
**Réalisation graphique:**  
Secteur Production-Edition  
**Adresse de la rédaction:**  
Fondation BCV deuxième pilier, c/o BCV,  
case postale 300, 1001 Lausanne  
**E-mail:** lpp.entreprise@bcv.ch  
**Internet:** www.lpp-bcv.ch