

L'Agefi, 5.7.2010

Gestion institutionnelle alternative

ETHOS. *Le programme à vocation éthique continue d'attirer les caisses de pension. La masse sous gestion commence à devenir visible.*

La direction d'Ethos était à Zurich vendredi dernier. En marge de l'étude sur les rémunérations du management dans les sociétés cotées en Suisse, Dominique Biedermann, directeur très stigmatisé dans le débat sur les hauts salaires, s'est exprimé au-delà des questions politiques (Ethos n'a toujours pas pris position sur l'initiative Minder). En particulier sur l'évolution de la fondation et sa nouvelle visibilité en tant que véhicule de gestion financière.

Il semble que la fondation ait atteint un nouveau seuil en matière de professionnalisation, notamment motivé par un afflux d'investisseurs privés. Comment appréhendez-vous cette évolution?

Nous ne voulons pas rester focalisés sur les caisses de pension suisses. Je constate surtout l'intérêt grandissant des privés et de la société civile. Nous devons nous adapter aux demandes de ces nouvelles catégories d'investisseurs.

Les caisses de pension demeurent votre principale source de revenus. En six mois, 18 nouvelles entités ont rejoint votre programme Ethos Engagement Pool. Vous attendez-vous à une telle validation?

En début d'année, nous avons fixé un objectif de 50 caisses de pension sur un horizon de deux ans. Nous en sommes déjà à 48. Le

changement se mesure surtout dans la multiplication des mandats de dialogue avec le management. Signe qu'il ne suffit plus d'investir et de voter. Les caisses de pension commencent à réaliser les efforts qu'il faut fournir pour exercer vraiment ses droits d'actionnaires.

Vous évoquez aussi une intensification de l'engagement des caisses de pension, qui se montrent toujours plus confiantes à vous laisser gérer une partie de leur fonds. La masse sous gestion atteint aujourd'hui près de deux milliards. Qu'avez-vous vraiment à offrir?

En matière de gestion de fortune, tout dépend de l'évolution du marché. Mais la tendance est effectivement à l'augmentation des fonds confiés, en particulier pour certains portefeuilles. En Suisse, nous sommes surtout sollicités sur les small & mid cap. Là où la valeur ajoutée de la gestion durable est la plus forte. Il est logiquement plus difficile d'influencer les grandes entités, comme Novartis.

Les entreprises plus modestes sont plus faciles à influencer.

Nous constatons que notre gestion active, basée sur l'excellence en termes d'investissement socialement responsable, produit ses meilleurs résultats dans cette catégorie d'entreprises. Et les caisses de pension ne sont pas là pour

faire de la politique, elles veulent des résultats.

De fait, vous avez dû renforcer votre structure interne.

Nous avons notamment renforcé notre équipe marketing, mais de façon très progressive. L'équipe compte aujourd'hui trois collaborateurs, dont un est entré ce printemps, à Zurich. Une quatrième personne s'occupe du développement de nouveaux produits pour différentes catégories de clients, y compris des clients privés.

Les caisses de pension publiques ont été les premières à vouloir

instaurer un dialogue direct avec les conseils d'administration. Où sont les caisses privées?

Nous avons effectivement commencé avec les caisses des Hôpitaux de Genève et de la Ville de Zurich, qui ont accepté d'embrayer la machine. Aujourd'hui, la tendance est également aux caisses privées.

Vous évoquez aussi un nouveau rayonnement à l'international. Comment s'est-il construit?

Notre développement repose sur deux phénomènes principaux. Le premier demeure les attentes du domaine privé en Suisse. Le second se joue à l'international. Les

caisses de pension étrangères constituent une communauté d'investisseurs très active dans les sociétés cotées en Suisse. Nous avons gagné une image de catalyseur, de point de chute sur le marché domestique pour les caisses de pension, qui ont la capacité de s'organiser à l'échelle globale. L'un des effets concrets est la mise sur pied d'un groupe de soutien, dans lequel se retrouvent des caisses très importantes, comme celle des fonctionnaires des Pays-Bas, l'AVS suédoise ou les chemins de fer britanniques.

INTERVIEW:
STÉPHANE GACHET

Salaires des dirigeants en progression

La crise n'a pas empêché les dirigeants d'entreprises de voir leurs salaires bondir d'un cinquième en Suisse en 2009. Les directeurs et administrateurs des 49 plus grandes sociétés cotées ont gagné 1,27 milliard de francs, soit 21% de plus qu'en 2008, selon Ethos. Le secteur financier gonfle la statistique. La hausse est de 73% pour la rémunération des hauts cadres des treize principales institutions bancaires et assurances, a relevé Dominique Biedermann, directeur de la Fondation Ethos.

En revanche, la hausse n'atteint que 2% pour les 36 sociétés des autres branches. Et hors finance, les présidents avec ou sans fonction exécutive ont gagné moins que l'année précédente. Dans la finance à l'inverse, les présidents ont vu leur rémunération décoller d'environ 40%. A noter qu'il y a là un phénomène de rattrapage après le recul particulièrement marqué dans ce secteur l'an passé.

Tous secteurs confondus, un membre de la direction générale a reçu 3 millions de francs en moyenne,

le président du conseil d'administration 1,9 million, et un administrateur 300.000. Au-delà des montants, le manque de transparence reste un problème. Près d'une firme sur trois ne publie pas les composantes de la rémunération. Seule une sur cinq détaille les salaires individuels. Moins de la moitié précisent les rapports entre bonus et fixe. Et les calculs sont d'une complexité extrême. «Si le conseil d'administration lui-même ne peut pas expliquer simplement comment fonctionne le système de rémunération, cela veut clairement dire que celui-ci est trop compliqué», juge Dominique Biedermann.

Les plans de participation à long terme en actions ou en options sèment encore plus le flou. Outre leur effet de levier, ces plans diffèrent de plusieurs années la publication des chiffres. Sans compter que la performance n'est pas assez prise en compte. Un exemple frappant est celui des 70 millions de francs tombés en 2010 dans l'escarcelle de Brady Dougan, patron de Credit Suisse, au titre de l'exercice 2004. ■