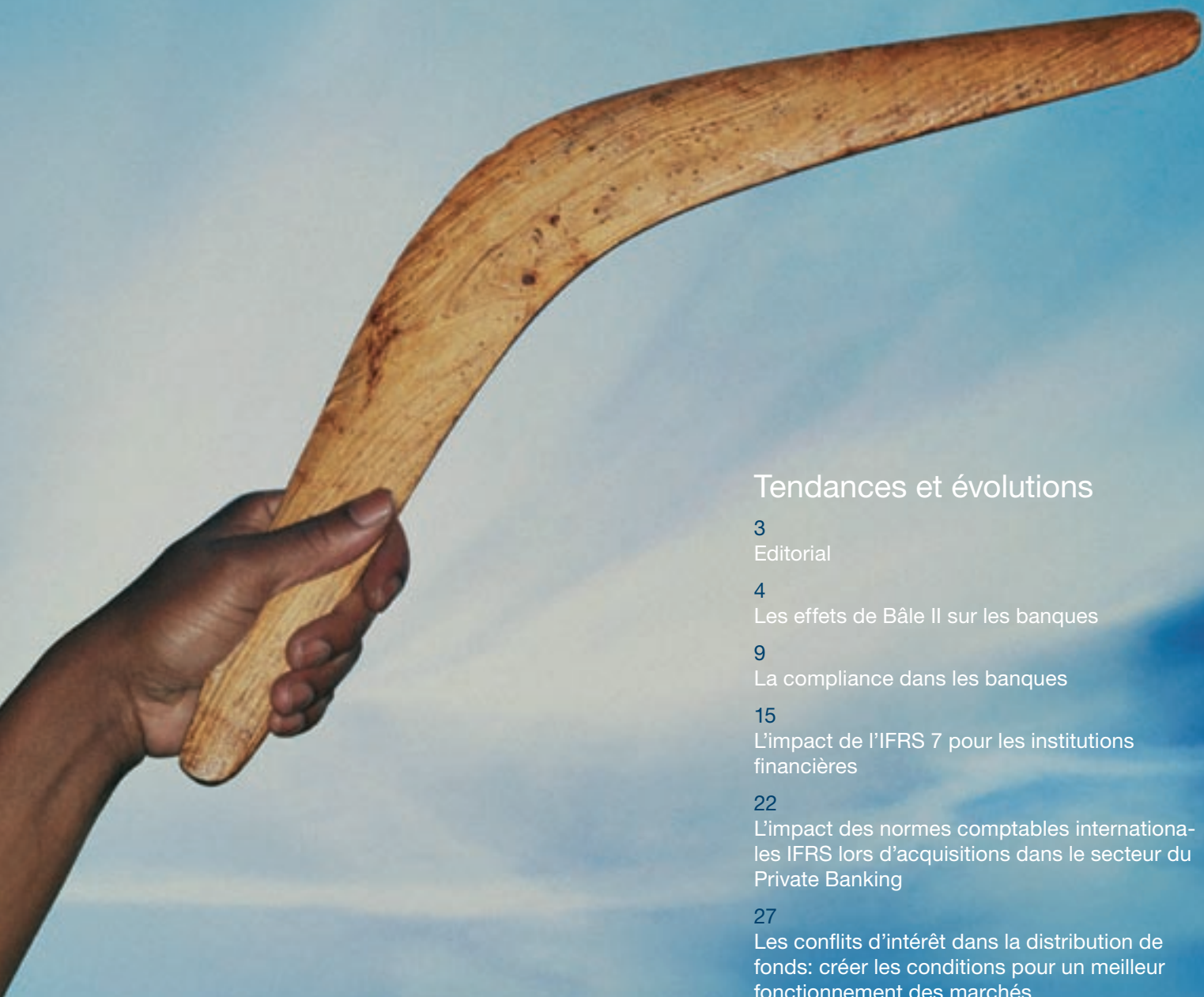


Flash

Financial Services

Avril 2006



Tendances et évolutions

3

Editorial

4

Les effets de Bâle II sur les banques

9

La compliance dans les banques

15

L'impact de l'IFRS 7 pour les institutions financières

22

L'impact des normes comptables internationales IFRS lors d'acquisitions dans le secteur du Private Banking

27

Les conflits d'intérêt dans la distribution de fonds: créer les conditions pour un meilleur fonctionnement des marchés

34

Aperçu des projets de réglementation

Editorial

Cette année, qui a débuté de manière réjouissante pour la plupart des acteurs des marchés financiers, a cependant déjà vu naître certains défis. D'un côté, des objectifs de croissance ambitieux doivent être atteints et, d'un autre, les actions nécessaires à une meilleure maîtrise des coûts – comme le démontrent des ratios Cost/Income encore souvent insatisfaisants – ne sont pas encore achevées auprès de nombreux établissements. Le développement favorable des affaires fait également sentir ses effets au niveau des ressources humaines. La concurrence dans la recherche de collaborateurs qualifiés est devenue plus âpre. A cela s'ajoute l'introduction de certaines nouveautés réglementaires et comptables.

Fin septembre 2005, la Commission fédérale des banques (CFB) lançait les procédures de consultation sur les projets d'ordonnances et de circulaires ayant trait à Bâle II. Les répercussions de ces nouvelles réglementations sur les banques et les négociants sont ainsi apparues de manière concrète. L'ampleur des modifications et le peu de temps à disposition avant leur entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 2007, rendent nécessaire une adaptation rapide des systèmes et des processus internes. Les principaux effets de cette nouvelle réglementation sont présentés dans notre premier article.

Le capital confiance d'un établissement a un rôle décisif dans le monde bancaire. Ainsi, la réputation, l'image et la confiance sont au nombre des biens les plus précieux d'une banque. Une confiance partielle ou une absence totale de confiance peut avoir un impact important sur le développement des affaires d'un établissement à titre individuel, mais également sur celui de la place financière tout entière.

La réputation se détruit plus vite qu'elle ne se construit et est de nos jours très fragile. Des comptes rendus négatifs dans les médias peuvent nuire à une réputation, voire la détruire en une nuit. Chaque entreprise a dès lors intérêt à prendre des mesures afin de prévenir autant que faire se peut toute atteinte à sa réputation. La compliance soutient l'entreprise dans la réalisation de cet objectif. Notre deuxième article présente les fondements et les organisations possibles de la fonction compliance au sein d'une banque.

Dans notre troisième article, nous donnons un aperçu de la nouvelle norme internationale d'information financière IFRS 7. Cette norme apporte une suite logique à la philosophie des IAS 30, 32 et 39 concernant les instruments financiers. Son objectif est de permettre à un tiers d'évaluer les risques liés à l'utilisation de ces instruments. Sa mise en œuvre nécessitera non seulement la contribution de la comptabilité, mais également celle de l'entreprise tout entière.

La croissance du nombre des dépôts de la clientèle reste un des objectifs principaux des établissements spécialisés dans la gestion de fortune. La croissance organique est cependant trop lente pour de nombreuses banques. C'est pourquoi elles essaient d'atteindre leurs objectifs et une taille critique au travers d'acquisitions. En parallèle, les acteurs actifs sur ce marché utilisent de plus en plus les Normes internationales d'information financière (IFRS) pour l'établissement et la publication de leurs comptes consolidés. L'objectif de notre quatrième article est d'explicitier l'impact de ces normes tant sur les comptes de l'année durant laquelle l'acquisition est intervenue que sur ceux des années suivantes.

Les conflits d'intérêts constituent une problématique à laquelle bien peu de relations entre un client et un mandataire échappent. Le secteur de la distribution de fonds de placement y est lui aussi exposé. Notre dernier article en évoque certains aspects tels que l'accroissement constant des commissions, l'augmentation nécessaire de la transparence, ainsi que la connaissance parfois insuffisante des produits et des marchés de la part des investisseurs.

Un aperçu, auquel vous êtes déjà habitué, des projets de réglementation les plus importants figure à la fin de cette publication. Nous espérons ainsi vous faciliter une vue d'ensemble.

Je vous souhaite une agréable lecture.



Philippe Bochud, Associé
Audit,
Genève
philippe.bochud@ch.pwc.com

Les effets de Bâle II sur les banques

Fin septembre 2005, la Commission fédérale des banques (CFB) lançait les procédures d'audit et de consultation des Offices sur les projets d'ordonnances et de circulaires ayant trait à Bâle II. Celles-ci ont fait apparaître de façon plus concrète les répercussions sur les banques de la nouvelle réglementation. L'ampleur de cette dernière rend nécessaire une adaptation rapide et réfléchie des processus et systèmes internes au cours des prochains mois.

Selon les explications de la Commission fédérale des banques (CFB)¹, les banques pourront continuer d'utiliser la procédure standard actuelle pour la couverture des risques de crédit par des fonds propres. La réglementation des risques de marché restera pratiquement inchangée et, pour la couverture des risques opérationnels exigée par la nouvelle réglementation, l'approche de l'indicateur de base (BIA) leur offrira une méthode extrêmement simple.

De nombreux changements de détails qui demanderont beaucoup de temps

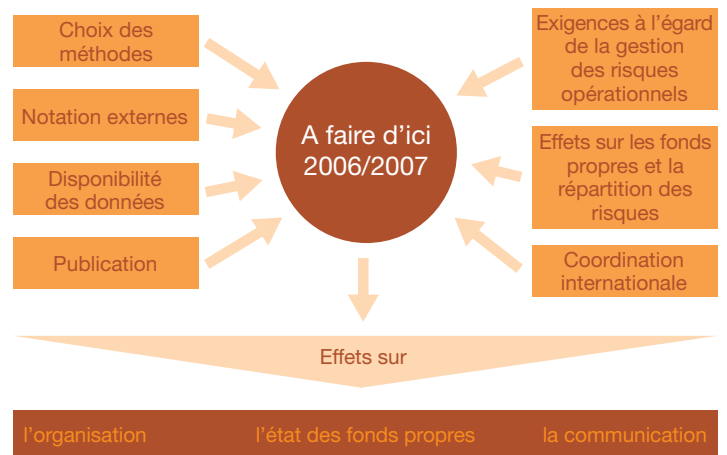
A première vue, les changements que Bâle II apporte par rapport aux dispositions actuelles sur les fonds propres et la répartition des risques paraissent relativement peu importants. La CFB tenait à ce qu'il en soit ainsi pour les établissements dont la plupart des activités interviennent en Suisse.



Alain Lattafi, Senior Manager
Audit,
Genève
alain.lattafi@ch.pwc.com

Les projets de réglementation comportent en tout plus de 250 pages et des compléments ont déjà été publiés entre-temps ou sont en cours de préparation. Un dispositif d'une telle ampleur ne va pas, on s'en doute, sans une multitude de dispositions de détail. Et c'est la mise en œuvre de ces nombreux points de détail qui va occasionner, pour les banques, une somme considérable d'adaptations.

L'objectif de cet article est de mettre en évidence les principaux domaines dans lesquels les banques peuvent être appelées à prendre des mesures du fait de Bâle II:



Choix des méthodes à disposition

Les nouvelles dispositions sur les fonds propres proposent ce que l'on pourrait appeler un menu à choix, composé d'approches et de méthodes de calcul, parmi lesquelles chaque banque devrait trouver, parfois sous réserve de certaines conditions, celles qui correspondent le mieux à ses besoins. Du choix qu'elle fera pourront toutefois découler des répercussions affectant son organisation ou le calcul portant sur la répartition des risques. Ce choix se situera, pour la plupart des banques, entre les méthodes suivantes:

¹ Explications de la Commission fédérale des banques concernant les procédures d'audit et de consultation des offices relatives à la mise en œuvre en Suisse du Nouvel accord de Bâle sur les fonds propres (Bâle II), septembre 2005

Risques de crédit	Risques opérationnels
<ul style="list-style-type: none"> ■ approche standard suisse (AS-CH) ■ approche standard internationale (AS-BRI) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ approche de l'indicateur de base (BIA) ■ approche standard (AS)

Avec l'approche standard internationale (AS-BRI), la CFB entend mettre à la disposition des banques à vocation internationale une méthode assurant la comparabilité transfrontière de leur dotation en fonds propres. Cette approche s'adresse donc essentiellement aux banques ou groupes bancaires tournés vers l'étranger. Les résultats de la procédure de consultation amèneront sans doute la CFB à retirer les conditions auxquelles le projet d'ordonnance sur les fonds propres et la répartition des risques (P-OFR) subordonnaient son utilisation. L'AS-BRI est très proche des dispositions sur les fonds propres qu'a l'intention de se donner l'UE et renonce, dans une large mesure, aux dérogations aux règles internationales ainsi qu'à l'accord du Comité de Bâle.

Pourvue d'un «Swiss Finish», l'approche standard suisse (AS-CH) a, en revanche, été conçue dans une optique spécifiquement suisse. Par rapport aux prescriptions internationales, elle conserve des allègements importants et reprend par exemple la réglementation actuelle concernant les crédits lombards. Les banques qui retiennent l'AS-CH ne seront donc pas astreintes aux techniques compliquées d'atténuation du risque pour ce type de crédit.

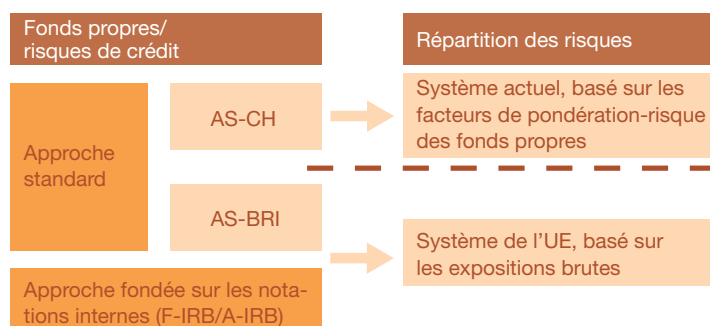


Figure 1: Exigences de fonds propre et répartition des risques

Selon l'article 106 P-OFR, les banques qui calculent leurs exigences de fonds propres relatives aux risques de crédit selon l'approche standard suisse devront également calculer selon l'approche suisse les prescriptions sur la répartition des risques. Si celle-ci n'introduit pas de changements de fond par rapport aux dispositions actuelles, certains taux sont néanmoins susceptibles d'être différents dans la mesure où ils sont conditionnés par la pondération-risque de la nouvelle réglementation sur les fonds propres.

Les banques qui choisissent l'approche standard internationale (AS-BRI) ou celle fondée sur les notations internes (IRB) seront quant à elles obligées d'adapter les méthodes

utilisées pour déterminer la répartition des risques. L'approche internationale s'inspire étroitement du système de l'UE, basé sur les expositions brutes. Suivant le type de banque, ce changement de méthode pourra, s'agissant des gros risques, avoir une incidence matérielle sur l'ampleur de ceux-ci et, par voie de conséquence, sur l'octroi des crédits.

Pour ce qui est de la couverture des risques opérationnels, les principales méthodes sont l'approche de l'indicateur de base (BIA) et l'approche standard (AS). La BIA est une méthode très simple, ne nécessitant pas de soutien informatique particulier. La banque utilisera, pour calculer ses exigences de fonds propres, un indicateur des revenus qui s'obtient à partir de certaines positions du compte de résultats. Elle déterminera ses exigences de fonds propres en calculant la moyenne des indicateurs de revenus des trois dernières années et en multipliant celle-ci par 15%. Cette méthode est particulièrement avantageuse pour les banques actives dans le négoce, le trafic des paiements/règlement de titres et le financement d'entreprises.

Si la banque choisit de déterminer les fonds propres nécessaires à la couverture des risques opérationnels selon l'AS, elle devra classer l'ensemble de ses activités par segments d'affaires et pondérer ceux-ci selon trois taux différents, à savoir 12%, 15% ou 18%, selon le segment. Cette méthode est beaucoup plus compliquée que l'approche de l'indicateur de base (BIA) et implique en outre de remplir impérativement certaines exigences qualitatives quant à l'organisation de la gestion des risques opérationnels. La plupart des banques suisses opteront vraisemblablement pour l'approche de l'indicateur de base.

Conclusion: il convient de peser soigneusement le pour et le contre des approches de calcul: d'un côté la comparabilité internationale, de l'autre des changements sans doute importants pour le calcul des gros risques et l'obligation de renoncer à la simplicité de la solution suisse pour les crédits lombards.

Exigences qualitatives relatives à l'organisation de la gestion des risques opérationnels

L'organisation de la gestion des risques opérationnels devra, dans certaines circonstances, satisfaire à des exigences qualitatives particulières. Ce sera le cas:

- pour une banque appliquant la BIA
 - si les fonds propres nécessaires à la couverture des risques opérationnels ont dépassé au moins une fois le montant de 100 millions de CHF au cours des trois dernières années
 - si la banque a une activité internationale
- pour une banque appliquant l'AS

Les exigences qualitatives comprennent, notamment, l'établissement de principes écrits par la conseil d'administration, des obligations d'audit ainsi que l'obligation de surveiller systématiquement les risques et de disposer de plans de secours. Les banques qui choisissent l'AS et exercent une activité à l'étranger doivent satisfaire à des exigences supplémentaires. Elles sont tenues de collecter systématiquement les données et de posséder des systèmes incitatifs contribuant à l'amélioration de la gestion des risques opérationnels. Elles ont des obligations de publication ou d'indépendance des contrôles.

Conclusion: les banques devront choisir l'approche de calcul relative aux risques opérationnels et remplir les exigences qualitatives en découlant. Selon l'état actuel de leur dispositif de gestion des risques opérationnels, elles devront peut-être envisager des changements importants de leur organisation. Dans ce cas, les adaptations à prévoir devraient être considérées comme une tâche prioritaire.

Notations externes

Les nouvelles dispositions offrent la possibilité de pondérer les risques des positions sur la base de notations émises par des agences reconnues par la CFB. Dans le projet de circulaire de la CFB sur les *Exigences de fonds propres relatives au risque de crédit*, les grandes agences internationales Moody's, Standard & Poor's ainsi que Fitch, de même que les notations que la Confédération émet dans le cadre de la garantie fédérale contre les risques à l'exportation (GRE) sont citées. Pour les banques ne souhaitant pas utiliser des notations externes, il existe une classe «sans notation». L'utilisation de notations externes n'est donc pas une obligation.

Chaque position est affectée, selon la notation, à une classe de notation particulière, dont dépend le taux auquel le risque doit être pondéré. Les banques qui optent pour des notations externes sont tenues de les utiliser de façon cohérente. Lorsqu'une contrepartie est notée par l'agence que la banque a choisie, c'est la notation de cette agence qui doit être utilisée. S'il existe plusieurs notations différentes pour une même contrepartie, le facteur de pondération-risque qui doit être appliqué est le deuxième plus petit. Afin d'empêcher la pratique dite du «picorage», la CFB interdit aux banques d'utiliser les notations seulement pour certaines positions sélectionnées si une notation est également disponible pour les autres positions.

L'utilisation de notations externes a non seulement une incidence sur la hauteur de la couverture par les fonds propres, mais également sur la répartition des risques. Cependant, l'approche suisse pour la répartition des risques appliquant aux principaux groupes de contreparties des taux de pondération fixes, cela ne devrait toutefois guère tirer à conséquence sur le plan pratique.

L'utilisation de notations externes se traduit par une exigence de fonds propres moins élevée, et c'est là un avantage évident. Mais elle obligera sans doute aussi, dans la plupart des cas, à adapter les systèmes informatiques. Les calculs impliquent en effet de nombreuses interdépendances et catégorisations logiques qu'il est impossible, étant donné leur complexité, d'effectuer manuellement.

Conclusion: les banques vont donc devoir décider si elles souhaitent faire jouer la liberté de choix et calculer leurs exigences de fonds propres sur la base de notations externes. Choisir, autrement dit, entre des fonds propres moins élevés mais des coûts importants pour le développement des logiciels et les coûts relatifs aux prestations des agences de notation. Elles devront également réfléchir à la structure de leur clientèle et de leur bilan. Les seules à profiter du recours aux notations externes devraient en effet être les banques qui prêtent des sommes importantes à des entreprises notées, à des banques ou à des collectivités de droit public ou qui détiennent dans leur propre portefeuille des quantités importantes de titres portant sur ces mêmes contreparties.

Assurer la disponibilité des données

Les dispositions de Bâle II ont pour conséquence des modifications des critères de classification des risques de crédit ainsi que de la façon dont les contreparties et les positions à risque des contreparties sont à classer, puis à pondérer en fonction du risque. Ces paramètres ont des effets quant aux exigences auxquelles doivent satisfaire les données des banques ainsi que leurs systèmes informatiques, mais ils peuvent également avoir, dans certains cas, une incidence sur l'ampleur des fonds propres qu'elles doivent détenir.

Alors que l'appartenance à l'OCDE constituait jusqu'ici un critère important pour déterminer le taux de couverture en fonds propres pour les créances sur les gouvernements centraux, les banques centrales et les corporations de droit public, l'élément déterminant de ce taux se base aujourd'hui sur les notations externes. Des allègements sont expressément prévus pour les cantons ou les corporations de droit public disposant du droit de percevoir des impôts.

Le fait de posséder un siège dans un pays de l'OCDE constituait, lui aussi, un critère de classification pour les créances sur les banques. En outre, des taux différents s'appliquaient en fonction de la durée résiduelle. Si la durée demeure un critère de classification, les paramètres, en revanche, changent. Sous l'approche standard suisse, la limite pour le premier segment d'échéances sera ramenée d'un an à seulement trois mois de durée résiduelle. Avec l'AS-BRI, le critère de classification sera donné par les durées initiales et non par les durées résiduelles. Et les créances ne seront plus classées qu'en deux segments

d'échéances: un pour les durées initiales inférieures ou égales à trois mois, un pour les durées initiales supérieures à trois mois.

Le critère «pays de l'OCDE» tombe également pour les créances garanties par gage immobilier, pour lesquelles on ne distingue plus qu'entre créances domestiques et créances à l'étranger.

Le projet d'ordonnance sur les fonds propres et la répartition des risques crée en outre une position «créances sur la clientèle de détail», comprenant les créances sur les personnes physiques ou les petites entreprises non couvertes par des gages immobiliers. La créance ne doit pas excéder 1,5 million de francs et 1% du portefeuille de créances sur la clientèle de détail.

Conclusion: toutes ces modifications de détails peuvent nécessiter la création de nouvelles catégories de données, d'où l'importance d'analyser soigneusement la situation et de combler les lacunes éventuelles des fichiers.

Estimation des effets sur les fonds propres exigibles

Les nouvelles dispositions apportent également des changements sur les taux auxquels doivent être pondérés les risques. Le projet d'ordonnance prévoit des taux de couverture plus bas pour les créances sur la clientèle de détail, les crédits lombards et les créances garanties par un objet d'habitation. Pour nombre de banques fortement engagées dans les opérations de crédit, il devrait en résulter une diminution des exigences de fonds propres, que l'utilisation de notations externes pourrait encore rendre plus sensible.

	Actuel (OB)	Nouveau (projet d'OFR)
Risques de crédit		Incidences des notations externes
■ créances sur la clientèle de détail	100%	75%
■ crédits lombards	75%	50% (taux forfaitaire)
■ créances garanties par un objet d'habitation	50%	35%
■ créances en souffrance	suivant la contrepartie	100–150% (montant total)
Risques opérationnels		BIA: 15% AS: 12%, 15% ou 18%

Figure 2: Comparaison OB et projet d'OFR

Dorénavant, les risques opérationnels seront également à couvrir par des fonds propres. L'exigibilité pourrait donc augmenter pour les banques fortement axées sur les opérations de négoce et la gestion de fortune, qui ne pourront pas se rattraper par ailleurs en réalisant des «économies» sur la couverture des risques de crédit.

Conclusion: une analyse détaillée des effets dus aux changements des taux de pondération du risque est indispensable si l'on veut être à même de respecter à tout moment les nouvelles dispositions légales. Les premières concernées sont les banques pratiquant le négoce et la gestion de fortune, exposées de par leur activité à des risques opérationnels relativement élevés qu'il leur est impossible de compenser par un abaissement des fonds propres destinés à la couverture des risques de crédit.

Effets sur la publication

L'incidence des nouvelles dispositions sur les fonds propres et la répartition des risques ne se limite pas à l'organisation interne des banques. Elle peut aussi affecter la communication avec leurs clients, leurs partenaires d'affaires et leurs actionnaires.

L'ampleur de la publication peut varier considérablement selon la taille de l'établissement. Le projet de Circ.-CFB 06 *Exigences de publication liées aux fonds propres* opère une distinction entre une communication intégrale et une communication partielle, cette dernière étant admise si les critères suivants sont respectés:

- exigences de fonds propres pour le risque de crédit inférieures à CHF 200 millions
- exigences de fonds propres relatives aux risques de crédit déterminées selon l'approche AS-CH
- exigences de fonds propres relatives aux risques opérationnels déterminées selon l'approche BIA ou AS
- absence d'opérations de titrisation

L'approche retenue pour la couverture des risques de marché n'est pas déterminante. La plupart des banques pourront vraisemblablement bénéficier de cet allègement des dispositions de publication. Celles qui remplissent les conditions d'une communication partielle n'indiqueront que le montant des fonds propres pouvant être pris en compte et celui des fonds propres requis, qu'elles répartiront entre les exigences au titre des risques de crédit, des risques sans contreparties, des risques de marché et des risques opérationnels.

La CFB estime à une quarantaine seulement les banques qui ne remplissent pas ces critères et qui devront par conséquent satisfaire à l'intégralité des dispositions de publication, dispositions qui sont très étendues et exigent un concept mûrement réfléchi. Celles qui se trouvent dans ce cas auront à publier des informations qualitatives et

quantitatives détaillées sur les participations et le périmètre de consolidation, sur les fonds propres pouvant être pris en compte et les fonds propres requis ainsi que sur les risques de crédit, les risques de marché et les risques opérationnels. Ces informations devront être publiées au moins après chaque bouclage annuel, voire, dans certains cas, après chaque clôture semestrielle.

Conclusion: il est recommandé aux banques de déterminer l'étendue de leurs obligations de publication et, si elles doivent satisfaire à l'intégralité des dispositions, d'élaborer un concept d'information et de reporting les couvrant entièrement.

Importants travaux en vue pour les mois prochains

C'est la date du 1^{er} janvier 2007 qui avait été retenue initialement pour l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions. Mais, en conformité avec la pratique européenne, la CFB autorisera vraisemblablement les banques à ne les adopter que dans le courant de l'année 2007 si elles appliquent l'approche standard ou l'approche Foundation-IRB pour les risques de crédit. En revanche, les banques devront respecter les nouvelles prescriptions relatives aux risques de marché dès le 1^{er} janvier 2007 et l'introduction de ces dernières se fera avec une souplesse accrue grâce à cette réglementation.

En dépit de ces allègements, il ne faudrait pas trop tarder à mettre en œuvre les travaux d'adaptation. Suivant la complexité de la banque, la qualité de ses données et son degré d'organisation, les adaptations nécessaires prendront des proportions très importantes. La CFB a signalé aux banques qui, du fait des nouvelles dispositions, sont exposées à des exigences accrues en matière de fonds propres ou sont confrontées à des problèmes extraordinaires en relation avec le respect d'autres dispositions de détail, que des solutions transitoires sont envisageables. L'autorité de surveillance sera cependant de moins en moins encline à accorder des exceptions tant qu'une banque tardera à s'adapter aux nouvelles dispositions.

Consequences of Basel II for banks

Since the new capital adequacy and risk distribution regulations are actually a menu to choose from, each bank has to select the approach and method that are most appropriate for its accounting.

Under certain circumstances, an organisation has to fulfil certain qualitative requirements with respect to operational risk management. Depending on the current level of operational risk management, extensive organisational changes may be necessary.

A new aspect is that banks will have the possibility to risk-weight credit items using ratings which must come from external rating agencies recognised by the SFBC. The bank must decide if it plans whether to choose using external rating agencies for the calculation of its capital adequacy requirements. The resulting lower capital adequacy requirements are balanced against higher costs for developing software and procuring data from rating agencies.

The new regulations involve changes in the parameters of differentiation with which counterparties and their risk items are classified and then risk-weighted. All this fine-tuning may cause reclassifications in the data sets. It is therefore important to engage in a detailed situation analysis in order to close any possible data gaps.

In order to guarantee that the regulations are adhered to at all times, it is essential to evaluate the amended risk-weighting rates in a detailed manner. This is especially important for banks engaged in trading or asset management. Every bank should find out the scope of its duty of disclosure. If the full scope of the duty of disclosure must be met, the bank should elaborate an information and reporting concept that covers these duties.

Up to now, the effective date for the new regulations was 1 January 2007. However, in accordance with EU practice, the SFBC will allow banks to implement these rules with delay, i.e. in the course of 2007. This new ruling will give banks significantly more flexibility as far as the introduction of the new regulations is concerned.

Despite this facilitation, banks should not wait too long with the implementation procedure. Depending on the complexity of the bank, the quality of the data and the level of organisation, the scope and detail of the required amendments may be far-reaching. The SFBC has indicated that it may think of introducing temporary transition solutions for banks that will have to ramp up their capital adequacy requirements considerably because of the new regulations or that may experience problems with adhering to other specific aspects of the regulations. However, the longer a bank waits with implementing the new regulations, the less willing the SFBC will be to grant this exceptional status.

La compliance dans les banques

Rien n'est plus précieux pour une banque que la confiance, la réputation dont elle jouit. Si la confiance manque, si elle est ébranlée, cela peut influencer de manière très importante le résultat de l'exploitation d'un établissement, voire la place financière tout entière.

Plus vite défaite que faite, la réputation est, par les temps qui courent, très vulnérable: quelques échos négatifs ou, quelques faits habilement montés en épingle dans les médias, et voilà entamée sérieusement, sinon ruinée, la réputation d'un établissement. Les entreprises ont donc tout intérêt à prendre des précautions propres à empêcher, dans la mesure du possible, les dommages de réputation. Pour mener ce combat, la compliance peut être pour elles un allié efficace.

Depuis quand les banques doivent-elles être «compliant»?

La compliance, terme d'origine anglo-saxonne, désigne de façon générale le fait pour une entreprise de «conformer son comportement aux lois en vigueur». Il est rare de rencontrer la notion de «compliance» dans les textes réglementant les banques et le marché des capitaux suisses.



Claude Maeder, Director
Regulatory & Compliance Services,
Genève
claudemaeder@ch.pwc.com

Signalons, pour ce qui est de la réglementation des fonds de placement par la CFB, l'article 68 al. 2 let. b ch. 1 OFP-CFB (Ordonnance sur les fonds de placement de la CFB), selon lequel l'organe de révision doit notamment se prononcer sur «le système de contrôle interne (SCI) et la compliance». Cette disposition a été ajoutée dans le cadre de la révision du 1^{er} mai 2001, alors que ni la loi sur les fonds de placement de 1994 ni l'ordonnance sur les fonds de placement du Conseil fédéral de la même année ne contenaient de disposition à cet égard. Le législateur paraît apparemment tacitement du principe qu'une organisation en matière de compliance devait exister. Ce n'est que lors de la révision du 23 juin 2004 que l'article 12 de l'ordonnance du Conseil fédéral (OFP) fut complété dans ce domaine.

Une fonction de compliance était également exigée dans la Circulaire de la CFB de 1998 sur le *Blanchiment d'argent* (98/1). Son chiffre 4.3 prévoyait que tout intermédiaire financier devait désigner une ou plusieurs personnes ou instituer un département de «compliance» pour traiter des questions de blanchiment d'argent. Cette circulaire fut remplacée en 2003 par l'ordonnance de la CFB sur le blanchiment d'argent (OBA-CFB), qui prescrit également un service interne de lutte contre le blanchiment d'argent.

Fort rarement mentionnée dans la réglementation prudentielle, la compliance, ou fonction de compliance, n'en est pas moins présente, depuis bien longtemps, dans les faits. En 1997 déjà, la CFB reproduisait la recommandation du Comité de Bâle pour la surveillance des banques encourageant ces dernières, et surtout les plus grandes d'entre elles, à se doter d'une fonction de compliance indépendante. En référence à ce texte, la Commission d'experts sur la révision bancaire a estimé de son côté, dans sa recommandation 10 du rapport qu'elle a rendu en 2000, que la fonction de compliance devrait être obligatoire pour toute banque d'une certaine taille. Chargé de la mise en œuvre des recommandations du rapport, le groupe de travail Révision et surveillance bancaires a exprimé dans le projet de Circulaire-CFB *Surveillance et contrôle internes* le souhait que tous les établissements disposent à l'avenir d'une telle fonction. A l'heure qu'il est, celle-ci existe déjà dans la plupart des banques.

Les bases juridiques de la compliance

Même en l'absence de réglementation explicite dans les textes légaux censés couvrir ce domaine, cette fonction s'est donc établie d'elle-même. Une base légale pour la responsabilité d'un comportement dans le respect du droit peut être déduite de l'article 716a CO, dont l'al. 1 ch. 5 énonce, parmi les attributions intransmissibles et inaliénables du conseil d'administration, celle d'exercer la haute surveillance de la société et, dans ce cadre, la surveillance des personnes chargées de la gestion pour s'assurer notamment qu'elles observent la loi, les statuts, les règlements et les instructions données. Cette conformité à la loi vue sous l'angle de la garantie d'une activité irréprochable exigée par l'article 3 al. 2 let. c LB est également un élément fondamental de l'octroi et du maintien de l'autorisation dont la banque a besoin pour exercer son activité. L'obligation d'instituer une organisation «correspondant à son activité» (art. 3 al. 2 let. a LB), conjuguée avec celle de veiller à l'existence d'un système de contrôle interne efficace (art. 9 al. 4 OB), favorise également le respect de l'exigence dont il est question ci-dessus. L'article 9 al. 2 OB précise encore que la banque doit déterminer, limiter et contrôler les risques susceptibles de ternir sa réputation.

Promulguées comme normes d'autorégulation et reconnues comme standards minimaux, les Directives pour le contrôle interne publiées en juin 2002 par l'Association suisse des banquiers précisent, à la section «Définition, objectifs et délimitation», que le contrôle interne permet notamment «de veiller au respect des lois et réglementations». Et il est dit dans leur préambule que le contrôle du risque et la compliance font partie intégrante du contrôle interne. Nous pouvons donc constater que l'obligation d'assurer un comportement conforme à la loi est une exigence prévue expressément au niveau de la loi et des ordonnances ainsi que dans la réglementation de droit privé. Ce n'est pas pour autant que la façon de concevoir et d'organiser la fonction de compliance fait l'unanimité.

La compliance et le contenu de la fonction de compliance selon le projet de Circulaire de la CFB Surveillance et contrôle internes

Selon le projet de Circ.-CFB Surveillance et contrôle internes (date de l'entrée en vigueur non encore connue), la compliance est «le respect des prescriptions légales, prudentielles et internes, ainsi que l'observation des normes usuelles du marché et des règles de comportement». L'étendue des tâches est donc très grande. Outre les obligations d'identification et de vérification que la Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB) prescrit lors de l'ouverture et du suivi d'une relation d'affaires et les dispositions que contiennent à ce sujet la loi sur le blanchiment d'argent ainsi que l'ordonnance de la CFB en fixant les modalités d'exécution (OBA-CFB), on

peut compter au nombre des tâches de compliance le respect des dispositions sur les fonds propres et la répartition des risques, celui des limites en tous genres, celui de la politique de placement convenue avec le client ou encore de la durée de détention fixée en interne pour les transactions sur titres des collaborateurs. Parmi les quelques exemples donnés ici, le lecteur en trouvera pour lesquels il fera spontanément le lien avec la fonction de compliance et d'autres qui, dans son esprit, relèvent classiquement d'autres secteurs. Ce qui montre bien que la compliance entre dans les domaines de responsabilité de plusieurs instances et fonctions et rend compréhensible le désir d'une définition plus précise de la compliance et de la fonction de compliance.

Contenu possible de la fonction de compliance et obligation d'apprécier à intervalles réguliers les risques de compliance

Pour se faire une idée d'un contenu possible de la fonction de compliance, il convient de s'inspirer de la description des diverses tâches et responsabilités qui peuvent entrer dans son domaine de compétence.

Une fonction de compliance peut ainsi englober les tâches suivantes:

- lecture proactive des nouveaux textes réglementaires et analyse de leur impact possible sur les activités quotidiennes de l'établissement
- aide à la rédaction de règles et directives internes
- aide à la mise en œuvre de règles et directives internes
- prestations d'information et de formation
- propositions de mesures organisationnelles
- prestations de conseil sur des questions concrètes
- vérifications de respect et de conformité
- règles de conduite/code de bonne conduite

Les banques et les négociants en valeurs mobilières doivent respecter de très nombreuses dispositions prudentielles, et la compliance peut être d'un très grand soutien pour leur direction. La compliance ne pourra pas couvrir elle-même tous les domaines, mais elle pourra veiller, en promulguant des règlements et des instructions internes ainsi que des cahiers des charges, à ce que toutes les parties prenantes aient une vision claire de la répartition des tâches et des compétences. Un organisme qui édicte des règles doit s'assurer qu'elles sont respectées. Parmi les obligations de la fonction de compliance figurent celle de désigner des secteurs à risque, pour lesquels doivent

être effectués des contrôles par sondages, celle de fixer l'ampleur des sondages, celle de rédiger des rapports sur ces contrôles, ou d'aider à leur rédaction, et celle de définir quels doivent être les canaux de reporting.

La compliance ne se borne toutefois pas à vérifier le respect des normes légales, des normes prudentielles et des normes de droit privé, elle s'étend aussi à l'observation des normes d'éthique usuellement pratiquées sur le marché. Elle fera connaître, sous forme d'un code de bonne conduite, ces règles générales de comportement que tout collaborateur est tenu d'appliquer, quels que soient son niveau hiérarchique et sa fonction. On notera à ce propos que l'intégrité de la direction et son empressement à se conformer aux normes ont une très grande influence sur la mise en place d'une culture de la compliance et la façon dont celle-ci est vécue par l'entreprise.

En ce qui concerne les tâches dévolues à la fonction de compliance, il n'existe pas de définition que l'on puisse appliquer à l'ensemble des établissements. Chacun d'entre eux attribuera ces tâches selon ses activités et les risques auxquels il est exposé, et les délimitera des autres sphères de responsabilité pourvu que la compliance soit intégralement assurée. Le projet de circulaire de la CFB ne consacre à la compliance que 15 chiffres marginaux, laissant ainsi aux établissements une marge de manœuvre suffisante.

C'est à la direction qu'il incombe d'assurer et de maintenir au sein de l'établissement cette fonction obligatoire, qui l'assiste dans la réalisation des objectifs de l'entreprise. Les ressources dont disposera la personne ou l'équipe chargée de la fonction de compliance (de même que les autres secteurs partie prenante) n'étant pas illimitées, leur utilisation devra être ciblée sur les risques de compliance liés à l'activité de l'établissement. Ceux-ci feront donc l'objet d'une appréciation au moins annuelle ainsi que d'un plan d'action approuvé par la direction. Ce document servira de plan de travail pour la personne ou l'équipe chargée de la fonction de compliance ainsi que pour les autres instances participant à cette fonction, lesquelles auront à soumettre à intervalles réguliers à la direction des rapports sur les changements essentiels intervenant dans l'évaluation du risque de compliance ainsi que sur les violations graves qui auraient été constatées à ce sujet dans l'établissement. Pour conforter l'indépendance de la fonction de compliance, la circulaire cite en outre au nombre de ses attributions un rapport annuel destiné au conseil d'administration ou à son comité d'audit, de façon à ce que ces organismes puissent remplir leurs tâches de haute surveillance et de contrôle, en ce sens qu'ils peuvent ainsi se faire une idée de l'efficacité de la fonction de compliance de leur établissement et, le cas échéant, exiger à temps les correctifs pouvant s'avérer nécessaires.

On trouvera, à la figure 1 à la fin de cet article, une liste de textes ayant trait aux obligations à respecter en matière de droit prudentiel et, en regard, les instances qui pourraient être chargées d'en vérifier le respect.

Quelle doit être la place de la fonction de compliance dans l'organigramme?

La fonction de compliance doit être intégrée dans l'organisation générale de l'établissement, mais sous une forme indépendante des activités génératrices de revenus. Elle n'exercera pas de fonctions opérationnelles (conseil à la clientèle, développement et vente de produits, etc.). Les établissements choisiront librement la place qu'ils souhaitent lui donner dans l'organigramme. Ils seront également libres de définir ses attributions, mais devront nommer à sa tête un responsable unique, membre de la direction ou directement subordonné à un membre de la direction, étant précisé que cette dernière est responsable de garantir un comportement conforme au droit, cela aussi bien de la part des collaborateurs que de celle de la société en tant que telle. Cette exigence souligne l'importance de la fonction. Une importance qui, vu les conséquences que peuvent avoir les manquements à la compliance, n'étonnera personne.

La fonction de compliance dans les groupes et conglomerats financiers

Les dispositions du projet de Circ.-CFB *Surveillance et contrôle internes* ne se limitent pas aux établissements individuels. Les groupes et conglomerats financiers dont l'activité dominante est la banque ou le négoce des valeurs mobilières y sont eux aussi astreints. On notera à ce sujet que la loi sur les banques fait, elle aussi, obligation aux groupes et conglomerats financiers de se doter d'une compliance opérationnelle. L'article 3f LB, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2006, précise que les personnes assurant la gestion quotidienne, d'une part, et celles chargées de la haute direction, de la surveillance et du contrôle d'un groupe ou d'un conglomérat financier, d'autre part, doivent jouir d'une bonne réputation et donner la garantie de l'exercice d'une activité irréprochable. L'organisation du groupe financier devra être telle que celui-ci puisse déterminer, limiter et contrôler tous les risques essentiels auxquels il est exposé.

Les clients ont souvent plusieurs comptes auprès de la même banque, mais des comptes domiciliés dans des succursales ou des filiales étrangères. Pour gérer avec efficacité les risques de réputation, les risques de compliance et les risques juridiques liés à de tels comptes, la banque doit être en mesure de regrouper et de surveiller, sur base consolidée, les transactions essentielles et autres mouvements en rapport avec ces relations d'affaires. D'où l'obligation pour les groupes financiers d'instituer, à l'échelle du groupe, une fonction de compliance ayant accès, si besoin est, aux informations concernant les cocontractants et les ayants droit économiques de toutes les sociétés du groupe.

Il doit être possible de rechercher des informations concernant des relations d'affaires déterminées dans les portefeuilles de toutes les entités juridiques et de toutes les unités d'affaires d'un groupe. A cet effet, un système de gestion du risque et de reporting centralisé, placé sous la responsabilité d'un Group Compliance Officer et fonctionnant pour l'ensemble du groupe, doit être créé pour la surveillance globale des risques de réputation.

Beaucoup de sociétés de groupe assurent la surveillance globale des risques juridiques et des risques de réputation par le moyen de directives communes à l'ensemble du groupe. Ces sociétés donnent, aux organes de surveillance compétents (responsables compliance et révision interne) ainsi qu'aux sociétés d'audit externes, accès aux informations concernant des relations d'affaires déterminées. Nombreuses sont les banques qui font établir des rapports périodiques sur les risques juridiques et les risques de réputation locaux par les responsables compliance des sociétés. Ces rapports sont envoyés au compliance officer du groupe, qui en fait un document consolidé qu'il remet au membre compétent du directoire.

Résumé

La compliance, autrement dit le fait pour un établissement de se conformer aux normes établies, n'est pas une nouveauté pour le secteur financier. Réputation et confiance constituent depuis toujours pour les banques un centre d'intérêt primordial. Présente en filigrane dans bien des lois et bien des outils de réglementation, la compliance a toujours été pour l'autorité de surveillance une exigence tacite. Le projet de Circ.-CFB *Surveillance et contrôle internes* en donne pour la première fois une définition complète, en même temps qu'il indique dans leurs aspects fondamentaux les responsabilités liées à la fonction de compliance. Il s'en remet, pour ce qui est du contenu et de l'organisation, au jugement professionnel des établissements. De son côté, la loi sur les banques introduit, par le biais de changements entrés en vigueur le 1^{er} janvier 2006, l'obligation pour les groupes et les conglomerats financiers de s'organiser de façon à être en mesure de déterminer, limiter et contrôler tous les risques essentiels auxquels ils sont exposés.

Exigences du droit de la surveillance prudentielle et instances possibles pour l'exercice de la fonction de compliance

On trouvera plus loin un modèle montrant quelles sont les instances et les fonctions internes pouvant avoir pour mission d'assurer que les dispositions du droit de surveillance prudentielle sont respectées. Il est déterminant, nous l'avons dit, que ces instances soient clairement définies, d'autant que l'obligation de veiller au respect des dispositions du droit de surveillance prudentielle fait partie, en dernière analyse, des attributions intransmissibles et inaliénables de la direction.

Le tableau ci-dessous est donné à titre d'exemple et n'a pas la prétention d'être complet. La fonction de compliance est souvent confiée, dans la pratique, au service juridique. Seules les grandes banques, à vocation internationale, séparent clairement la fonction juridique de la fonction de compliance. L'hypothèse retenue pour le tableau qui suit est donc celle d'une fonction de compliance recouvrant également les aspects du service juridique.

Compliance at banks

Compliance in terms of behaviour that is consistent with certain standards is certainly nothing new in the financial industry. Banks have always had it in their very own interest to hold a good reputation and image of high trustworthiness. In the past, compliance was governed rudimentarily by various laws, decrees and directives. Regulatory authorities have always tacitly expected conforming behaviour. The draft of the SFBC circular *Internal Supervision and Control* (approval procedures have been concluded, but the date of entry into force has not yet been determined) is the first document to define the term "compliance" in detail, and describes the basic features of the responsibilities related to the compliance function. Individual companies are expected to establish a compliance function at their own discretion. Under the amendments to the Banking Law, effective 1 January 2006, financial groups and conglomerates are now obliged to organise themselves in a manner that enables them to identify, mitigate and monitor all material risks.



Exigences du droit de surveillance	Instances pouvant avoir compétence	
	Fonction de compliance	Autres instances (gestion du risque, CFO, comptabilité)
Lecture proactive des évolutions en matière de droit de surveillance	Estimation des effets sur les activités quotidiennes	
Directives internes	Aide à la rédaction de directives internes	
Circ.-CFB 92/1 <i>Faits soumis à autorisation et annonces obligatoires selon la LB et la LBVM</i>		
<i>Annonce des dix débiteurs les plus importants</i> (annexe IV de la Circ.-CFB 05/2)		
Circ.-CFB 96/6 <i>Journal des valeurs mobilières</i>	Questions d'interprétation	Tenue du journal
Circ.-CFB 97/1 <i>Couverture des risques de marché par des fonds propres</i>		
Circ.-CFB 99/1 <i>Risques de taux</i>		
Circ.-CFB 99/1 <i>Outsourcing</i>		
Circ.-CFB 03/1 <i>Fonds de placement: appel au public</i>	Publications	
Circ.-CFB 03/2 <i>Dérivés de crédit</i>		
Circ.-CFB 05/4 <i>Reporting prudentiel</i>	Annonce des détenteurs de participations qualifiées	Autres annonces
OBA-CFB	Formation, contrôles, communication au Bureau de communication	
Recommandation relative aux opérations fiduciaires	Pour les placements	Pour les contrats
Protection des épargnants	Questions d'interprétation	Annonces, liquidités supplémentaires
Directives applicables à la gestion des risques en matière de négoce et d'utilisation de dérivés		
Règles de conduite pour négociants en valeurs mobilières	Information sur les risques, respect des devoirs de loyauté, propres affaires du personnel, conflits d'intérêt	
Gestion du risque pays		
Directives relatives aux avoirs dont la banque est sans nouvelles	Conduite à tenir, annonce	

Exigences du droit de surveillance	Instances pouvant avoir compétence	
	Fonction de compliance	Autres instances (gestion du risque, CFO, comptabilité)
Directives pour le contrôle interne	Rapport au conseil d'administration	
CDB 03	Formation, vérifications par sondages, sociétés de domicile	
Directives visant à garantir l'indépendance de l'analyse financière	Pilotage, flux de l'information, vérification des rapports d'analyse	
Directives concernant le mandat de gestion de fortune	Respect de la politique de placement	
Directives concernant l'examen, l'évaluation et le traitement des crédits garantis par gage immobilier		
Directives d'attributions concernant le marché des émissions	Vérification par sondages des directives d'attributions internes	
Dispositions sur les fonds propres		
Dispositions sur la répartition des risques		
Publicité événementielle (art. 72 du Règlement de cotation)	Appréciation du devoir d'information, vérification de la formulation de la publication	
Publicité des transactions du management (art. 74a al. 8 Règlement de cotation)	Responsable de l'annonce	
Déclaration des participations (art. 3 LBVM-CFB)	Responsable de la déclaration	

Figure 1: Exigences du droit de surveillance et instances

L'impact de l'IFRS 7 pour les institutions financières

L'IFRS 7 est la continuation logique de la philosophie des IAS 30, 32 et 39 concernant les «instruments financiers». Son but: permettre l'évaluation par des tiers des risques liés à l'utilisation de ces instruments. Sa mise en œuvre montre que l'établissement des comptes selon les IFRS met à contribution l'entreprise tout entière et pas seulement la comptabilité.

Certes, les banques ont mis en œuvre l'IAS 30 depuis 1991 et publient déjà une présentation extrêmement détaillée des risques liés à l'utilisation des instruments financiers. Cependant, elles auraient toutefois tort de sous-estimer le défi que constitue pour elles la nouvelle norme.

Plus le recours aux instruments financiers et les risques auxquels est exposée l'entreprise sont importants, plus celle-ci doit fournir d'informations pour permettre une lecture correcte de son patrimoine, de sa situation financière et de ses résultats. Ces exigences accrues de publication nécessitent un soutien informatique plus robuste et plus performant. Pour remplir ces exigences, le management des risques et celui des actifs et passifs (ALM) devront probablement se développer dans la direction donnée par l'IFRS 7.

Ce qui est déjà connu

L'introduction de l'IAS 39 ayant déjà été l'occasion d'une réflexion approfondie sur certains sujets et celle de l'IAS 32 ayant déjà ancré dans la pratique la publication de certaines données, certaines des informations désormais à fournir pour être en règle avec l'IFRS 7 existent déjà. C'est par exemple le cas pour:



Martin Schmidt, Senior Manager
Audit,
Zurich
martin.w.schmidt@ch.pwc.com



Guido Andermatt, Associé
Audit,
Zurich
guido.anderstatt@ch.pwc.com

- l'indication de la valeur comptable des différentes catégories instituées par l'IAS 39
- la raison et le montant des instruments financiers reclassés selon les exigences de l'IAS 39
- la description d'instruments financiers composés émis comportant (plusieurs) dérivés incorporés (dont l'inscription au bilan posait déjà problème avec l'IAS 32)
- les indications sur la comptabilité de couverture: par exemple la description des trois types de couverture et des risques couverts, la description et la juste valeur des instruments financiers désignés comme instruments de couverture ainsi que leur impact sur le compte de résultats. En cas de recours à des couvertures flux de fonds (Cash Flow Hedge, CFH), on fournira en outre des indications sur les flux de paiements attendus, une description des relations de CFH ayant cessé d'exister de même que des informations sur les mouvements de la réserve de CFH sont de surcroît à fournir
- les indications à fournir sur les décomptabilisations qui ne remplissent pas les critères habituels (failed derecognition), c'est-à-dire lorsqu'il n'y pas eu de transfert ou pas eu de transfert complet d'instruments financiers au sens de l'IAS 39
- le traitement et la publication du day-one profit (différence d'évaluation, au moment de la transaction, entre la valeur de transaction et la valeur donnée par le modèle d'évaluation)

Les sept thèmes ci-dessous, dont certains figuraient déjà dans l'IAS 32 mais dont l'étendue et l'importance se trouvent accrues par la nouvelle norme, sont plus difficiles à présenter. Nous allons donc le faire d'une manière plus détaillée, mais selon une optique aussi pratique que possible:

- informations sur les instruments financiers par catégories et par classes
- garanties (acceptées et données)
- propres violations de contrats
- risques et gestion des risques du point de vue de la direction de l'entreprise
- risque de liquidités (classement par segment de durée résiduelle)
- risque de crédit
- risques de marché (analyses de sensibilité)

Sujet	Département concerné	Banques	Assurances
Catégories, classes et risques de marché (analyse de sensibilité)	Contrôle du risque	Concerne env. 80–90% du bilan. Travail d'introduction plutôt conséquent	
Garanties et risque de crédit	Surveillance des créances – département des crédits	Travail important pour les opérations de crédit selon le volume	Mesures relativement peu importantes
Propres violations de contrat	ALM, trésorerie	Sujet très délicat en cas d'activités transsectorielles	
Gestion du risque	Contrôle du risque	Dépend de la qualité et du niveau de la gestion du risque: plus les méthodes utilisées sont précises, détaillées et complexes, plus les informations à fournir sont faciles à trouver. Il est donc impossible de donner des indications pour une branche plus que pour une autre	
Risque de liquidité (classé en fonction des durées résiduelles)	ALM, trésorerie	Avantagées car ayant l'expérience de l'IAS 30	Mesures importantes du fait que ces informations seront présentées pour la première fois dans les comptes annuels

Figure 1: Mesures à prendre par les utilisateurs des IFRS

Catégories et classes

On connaît depuis l'introduction de l'IAS 39 l'obligation de classer les instruments financiers par catégorie (p. ex. *Available for Sale, Held-to-Maturity*). Le regroupement par classe est également une pratique connue depuis l'introduction de l'IAS 32 (p. ex. actions, instruments de taux). Avec l'IFRS 7, les indications fournies sur les catégories, les classes et les rubriques du bilan doivent maintenant être réconciliées les unes avec les autres. Dans la pratique, le plus simple sera sans doute de partir des rubriques du bilan pour remonter aux classes en passant par les catégories.

Informations à fournir par catégorie

Outre les valeurs comptables, divers postes du compte de résultats seront également ventilés sur les différentes catégories (voir figure 2).

Pour les créances ou les prêts, s'il est fait usage du droit de les porter à la catégorie «juste valeur avec variation au compte de résultats» (Fair Value through Profit and Loss, Fair Value Option), les informations à fournir sont les suivantes:

- risque de crédit ou de défaillance maximal
- montant à hauteur duquel ce risque est compensé par des dérivés de crédit et des instruments similaires et changements de la juste valeur de ces instruments (montant de la période et montant cumulé)

Catégories	AFS	HTM	FVTPL		Autre passifs
	LAR		Designés	Trading	
Informations sur les rubriques du bilan et du compte de résultats	Indication de la valeur comptable (Carrying Amount) au bilan ou dans l'annexe				
	<ul style="list-style-type: none"> ■ résultat net (Net Gain or Loss) ■ produits et charges des intérêts (calculés selon la méthode des intérêts effectifs) ne provenant pas des portefeuilles FVTPL ■ produits et charges des commissions (qui n'ont pas été incorporés à la méthode des intérêts effectifs) ne provenant pas des portefeuilles FVTPL et résultant d'activités fiduciaires ■ produits des intérêts d'actifs financiers ayant subi des corrections de valeurs (unwinding) 				
Cas particuliers	Reclassement		Instruments composés		

Figure 2: Informations nécessaires par catégorie

- changements de la juste valeur liés au risque de crédit (montant de la période et montant cumulé) déterminés par rapport aux fluctuations du marché (Change in Market Conditions that Give Rise to Market Risk) ou à l'aide de méthodes alternatives, donnant une évaluation plus fidèle de cette valeur

Pour les engagements financiers, si l'entreprise fait usage de l'option juste valeur, les informations à fournir sont les suivantes:

- changements de la juste valeur liés au propre risque de crédit (période de référence et cumulé) déterminés par rapport aux fluctuations du marché (Changes in Market Conditions that Give Rise to Market Risk) ou à l'aide de méthodes alternatives, donnant une évaluation plus fidèle de cette valeur
- différence entre la valeur comptable et le montant que l'entreprise est contractuellement tenue de rembourser

L'entreprise doit également indiquer les méthodes selon lesquelles les informations ci-dessus ont été établies.

Informations à fournir par classe

On veillera à utiliser pour la présentation par classe des critères garantissant une présentation représentative des instruments financiers (voir figure 3).

Garanties (acceptées et données)

Comme l'IAS 30 l'exigeait déjà pour les banques et l'IAS 32 pour les autres entreprises, s'il existe des passifs financiers ou des passifs éventuels, on indiquera:

- la valeur comptable des garanties données
- les conditions du contrat (Terms and Conditions)

Pour les passifs résultant de livraisons et de prestations, ces garanties sont par exemple les marchandises reçues au titre de réserve de propriété, pour les cautions données et pour les instruments dérivés, ces garanties sont constituées par les avoirs en compte bloqués. Les conditions doivent être expliquées de façon que le lecteur puisse se faire une idée du moment où les sorties de fonds devraient se produire.

Si la société reçoit des sûretés, les prescriptions diffèrent selon le statut de la créance sous-jacente. Pour les garanties que la société peut revendre ou donner à nouveau en gage sans retard de paiement de la part du propriétaire ou du débiteur on indiquera:

- la juste valeur (établie selon l'IAS 39) des garanties reçues
- les conditions du contrat
- en cas de revente ou de nouvelle mise en gage des garanties, leur juste valeur et s'il existe une obligation de remboursement vis-à-vis du donneur de sûretés

Classes	Actions cotées/non cotées par région (Suisse, États-Unis, Europe, Asie) ou monnaie (CHF, USD, EUR, JPY)	Instruments de taux cotés/non cotés par région (Suisse, États-Unis, Europe, Asie) ou monnaie (CHF, USD, EUR, JPY) ou à taux fixe/taux variable ou par débiteur (parties liées, particuliers)	Dérivés par genre: futures, forwards, options, swaps (intérêts, devise)
Juste valeur	Montant évalué en juste valeur (à comparer avec les valeurs nettes comptables) Exceptions: si la valeur comptable = juste valeur ou si la juste valeur ne peut être déterminée de façon fiable		
Méthode d'évaluation et hypothèses essentielles	<ul style="list-style-type: none"> ■ prix du marché ■ at Cost (au prix d'acquisition) 	Valuation Techniques (méthodes d'évaluation) p. ex.: <ul style="list-style-type: none"> ■ méthode du cashflow escompté, avec indication du facteur d'escompte (taux d'intérêt effectif, taux de marché) ■ modèles d'évaluation des options (Black et Scholes, etc.) avec indication des paramètres d'évaluation (p. ex. courbes de taux) qui ont été utilisés 	
Risque de crédit & dépréciation	Informations sur le risque de crédit		
	Evolution du compte de correctifs de valeurs: état initial, charges de prévoyance, amortissement, dissolution de la prévoyance non utilisée, réintégration de la valeur actuelle, état final		Perte de dépréciation
Cas particuliers	Failed Derecognition	Day-one Profit	

Figure 3: Informations nécessaires par classe

Cette règle s'applique notamment aux mises en pension de titres et aux opérations repo avec fourniture de sûretés.

Si le propriétaire/débiteur est en retard dans ses paiements (Past Due) ou si la créance est compromise (impaired), l'entreprise doit indiquer, dans la mesure du possible, la juste valeur des garanties existantes ou les accords d'atténuation du risque qui sont intervenus.

Les banques ainsi que d'autres entreprises conviennent en général que les garanties peuvent être réalisées en cas de retard de paiement ou d'autres violations de contrat. Les informations exigées doivent donc être fournies au moment où un «impairment trigger» au sens de l'IAS 39 pourrait exister et où, dans le cadre de la détermination des montants récupérables (recoverable amounts) ou de la préparation de la poursuite de la créance, le cashflow résultant de la réalisation des garanties, lequel devrait correspondre, dans la plupart des cas, à la juste valeur, doit être estimé.

Lorsque des garanties sont réalisées, l'entreprise ou la banque peut, au sens de l'IAS 32, inscrire au bilan comme lui appartenant les objets patrimoniaux, financiers ou non financiers reçus par elle. Mais, souvent, ceux-ci n'ont pas encore été réalisés, notamment lorsqu'il s'agit de sûretés illiquides telles que des terrains ou des équipements industriels. Dans ce cas, les informations à fournir sont les suivantes:

- valeur comptable et genre de l'objet patrimonial
- comment ces objets seront vendus ou utilisés par l'entreprise s'ils ne peuvent à tout moment être transformés en numéraire

Violations de contrat par l'entreprise

Ce n'est sans doute pas la disposition la plus difficile à mettre en œuvre de l'IFRS 7, mais peut-être bien l'une des plus délicates. Il n'est donc pas inutile d'examiner de plus près les conditions auxquelles doit satisfaire la présentation des propres violations de contrat. Si, pendant la période de référence, un *manquement* (default) ou une *rupture* (breach) des conditions de prêt (loan agreement terms) se produisent pour un *emprunt* (loan payable), les indications suivantes devront en effet être fournies:

- des détails sur le *manquement* ou la *rupture* intervenus pendant la période de référence
- la valeur comptable des engagements concernés (*emprunt*)
- s'il a été remédié au *manquement* ou si les conditions des engagements ont été renégociées avant que les comptes annuels aient été autorisés à la publication

Par *manquement*, on entendra toute irrégularité de paiement relative au montant en capital, aux intérêts ou au fonds d'amortissement (sinking funds) ou à un accord d'amortissement.

Par *rupture des conditions de prêt*, on entendra toutes les autres violations de contrat autorisant le créancier à exiger un remboursement anticipé. L'emprunteur pourrait, par exemple, ne pas avoir rempli ses obligations de reporting.

Les obligations de présentation peuvent être évitées uniquement en cas de rupture s'il a été remédié à celles-ci à la date de clôture ou avant, ou si les conditions de prêt ont été renégociées jusque-là.

Les emprunts (loans payable) au sens de l'IFRS 7 sont les engagements financiers au sens de l'IAS 32, à l'exception des engagements à court terme résultant de livraisons et de prestations ayant été accordées aux conditions normales du marché.

Les entreprises qui utilisent systématiquement des retards de paiement à des fins de gestion de trésorerie autres qu'à court terme devront désormais le publier dans leurs comptes.

Gestion du risque en général

La présentation des risques de taux d'intérêt et de crédit était déjà exigée par l'IAS 32. La présentation des risques encourus du fait de l'utilisation d'instruments financiers fournie par cette norme était toutefois incomplète. L'IFRS 7 «permet» à l'entreprise d'en donner une image plus complète, correspondant, en l'occurrence, à la perception qu'en a l'entreprise elle-même.

Dans une partie descriptive (informations qualitatives), l'entreprise explique:

- comment sont nés les risques et dans quelle mesure elle y est exposée
- comment elle gère les risques; explique les stratégies (objectifs et instructions), les processus et les techniques d'évaluation mis en place pour la prise, le pilotage et la surveillance des risques
- quels sont, en ce qui concerne les deux points ci-dessus, les changements intervenus par rapport à l'année précédente

Il s'agit non seulement de publier une information sur les risques importants, mais également sur les mesures et processus qui permettent de les contrôler (voir figure 4).

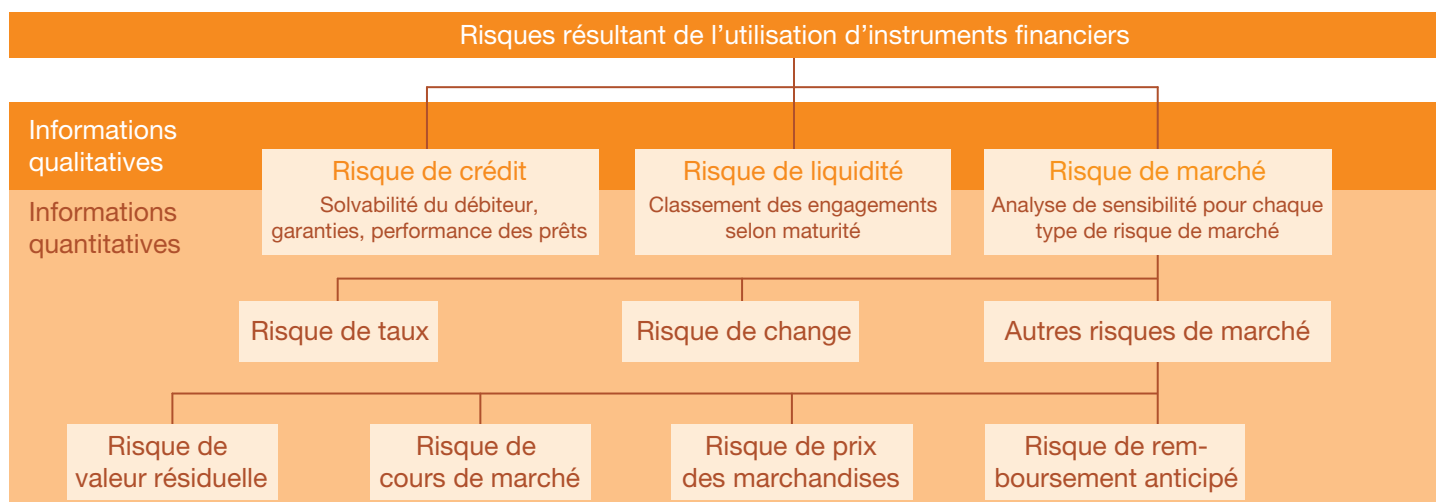


Figure 4: Risques liés aux instruments financiers

Afin de donner aux lecteurs une vue d'ensemble de la situation, ces indications qualitatives seront complétées, pour chaque genre de risque, par des informations quantitatives. L'IFRS 7 fixe à cet égard un certain nombre d'exigences minimales dont, pour la première fois, l'obligation pour les entreprises de publier les informations que la direction (key management) utilise pour la surveillance des risques.

Les informations quantitatives doivent fournir, pour chaque genre de risque, une image de la situation de risque représentative, valable pour toute la période de référence. Si les indications arrêtées à la date du bilan ne sont pas représentatives, l'entreprise doit, pour atteindre cet objectif de représentativité, fournir des informations supplémentaires. Les risques de marché sont les seuls qui ne nécessitent, si l'analyse de sensibilité n'est pas représentative, qu'une simple mention dans les comptes annuels.

L'entreprise doit également fournir des informations sur les concentrations de risques et décrire:

- la façon dont le management détermine les concentrations de risques
- la description du critère utilisé pour identifier la concentration de risques; p. ex., pour le risque monétaire, la monnaie dans laquelle sont libellées les positions nettes en monnaies étrangères; pour le risque de crédit, le secteur d'activité du débiteur ou sa notation interne/externe; pour le risque de prix des marchandises, les marchés géographiques sur lesquels elles sont vendues
- le niveau des expositions au risque pour chaque concentration de risque

Risque de crédit

Suivant la classe qu'elle aura retenue (voir ci-dessus) et le statut des actifs financiers, l'entreprise devra présenter les informations figurant ci-dessous:

Indépendamment du statut	Actifs financiers ni en souffrance ni compromis	Actifs financiers en souffrance et compromis
<ul style="list-style-type: none"> ■ risque de crédit maximal, sans prise en compte des garanties, après dépréciations de valeur et possibilités de compensation en matière d'IAS 32 (équivalent généralement à la valeur comptable) ■ décrire les garanties reçues ainsi que les autres accords d'atténuation du risque, tels que garanties, dérivés de crédit (en fournissant p. ex. des informations sur la politique de gestion des risques, les procédures d'évaluation utilisées par l'entreprise, les genres essentiels de garanties) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ fournir des informations sur la qualité des crédits, p. ex. des indications sur les notations internes ou externes, le type de partenaires contractuels, les taux de défaillance historiques ■ indiquer la valeur comptable des actifs financiers qui, sans ajustement des conditions contractuelles, seraient en souffrance ou dépréciés 	<ul style="list-style-type: none"> ■ indiquer la structure d'âge des actifs financiers en souffrance mais non encore dépréciés, c.-à-d. de la date d'échéance à celle du bilan ■ analyser les actifs financiers ayant été classés comme dépréciés à la suite d'un examen individuel, avec indication des raisons/facteurs ayant motivé ce classement ■ fournir des informations sur les garanties reçues (voir ci-dessus)

Risque de liquidité

Le classement des actifs et des passifs financiers en fonction de leur durée résiduelle, que l'IAS 30 avait introduit pour les banques dès 1991, n'est plus exigé que pour les engagements financiers (promesses de crédits comprises). Lors de son introduction, cette exigence posait problème car les dates d'échéance des flux de fonds individuels des instruments financiers ne pouvaient être produites par les systèmes informatiques et que l'on était donc obligé de les déterminer pour la fin de l'année. Contrairement à l'IAS 30, l'IFRS 7 ne connaît plus qu'une seule définition de la durée résiduelle. Quel que soit le format que les banques utilisaient jusqu'ici, les informations sur la durée résiduelle constituent un changement.

La durée résiduelle d'un engagement financier est le temps qui s'écoule entre la date du bilan et le moment à partir duquel les sorties de fonds deviennent contractuellement possibles. L'IFRS 7 n'exige pas une présentation des sorties de liquidités mais un scénario extrême (worst case). Selon les échéances, les flux de paiements non escomptés figurant dans les contrats doivent être publiés. De ce fait, ils ne coïncident généralement pas avec les valeurs comptables.

Pour terminer, l'entreprise doit expliquer comment elle gère les risques de liquidités présentés dans les différentes classes de durée résiduelle. Une méthode très pratique consiste à comparer ces risques avec les actifs financiers de l'entreprise et les entrées de fonds que celles-ci représentent pour les différents segments d'échéances.

Risque de marché

Un des défis de l'IFRS 7 est la publication de l'impact des variations de marché sur le résultat et les capitaux propres à laquelle est soumise l'entreprise.

Si, pour piloter les risques financiers, celle-ci utilise déjà ses propres méthodes qui tiennent compte des interdépendances existant entre les variables de risques, par exemple un modèle de valeur exposée au risque (VAR) pour gérer les risques financiers, elle pourra se servir des informations fournies par ce modèle afin de satisfaire à l'obligation de présentation des analyses de sensibilité.

Même s'il fait apparaître uniquement les pertes possibles, et non les gains, un modèle de valeur exposée au risque tenant compte des interdépendances entre les risques de taux d'intérêt et les risques de change fera l'affaire.

Suivant les classes qu'elle aura retenues, l'entreprise aura en outre le choix entre différentes méthodes d'analyse.

Les informations à fournir sont les suivantes:

Informations exigées	Informations possibles sur un modèle de value at risk
Description du but de la méthode utilisée	Modèle de valeur exposée au risque montrant le potentiel de pertes lié à des instruments financiers déterminés
Indication des restrictions du fait desquelles les informations fournies ne reflètent pas pleinement la juste valeur des instruments financiers incorporés	Utilisation au cours de l'exercice comptable de modèles d'évaluation simplificateurs pour les dérivés
Genre et fonctionnement de la méthode	Utilisation des valeurs historiques (approximation linéaire), d'une méthode de covariance ou de la simulation Monte-Carlo
Paramètres et hypothèses sous-jacents	Durée de détention, niveau de fiabilité, volatilités, corrélations, etc.

Si l'entreprise n'utilise pas de telles méthodes, elle a l'obligation de présenter une analyse de sensibilité séparée pour chaque genre de risque de marché et de fournir les informations suivantes:

Informations exigées	Indications de mise en œuvre
Une analyse de sensibilité pour chaque risque de marché auquel l'entreprise est exposée à la date du bilan	Risque de marché (cf. ci-dessus), p. ex. risque de taux d'intérêt, risque monétaire; si la présentation n'est pas représentative de l'année, le justifier et le présenter (cf. ci-dessus)
la variable de risque concernée	Risque de taux: déplacement parallèle et non parallèle de la courbe de structure des taux d'intérêt. Risque monétaire: cours des devises
étant modifiée de façon à	Changement réaliste, arrêté à la date du bilan, pas de scénario catastrophe (worst case) et pas de test de stress
faire apparaître l'impact sur le compte de résultats et les fonds propres	Indiquer uniquement les valeurs découlant des deux extrêmes de la fourchette choisie par l'entreprise

L'entreprise fournira en outre sur le genre et le fonctionnement des méthodes qu'elle a retenues pour les analyses de sensibilité, ainsi que sur les paramètres et les hypothèses sous-tendant celles-ci, les informations qu'elle est tenue de donner lorsqu'elle utilise ses propres modèles. Tout changement des informations qualitatives par rapport à l'année précédente doit être expliqué; ce principe s'applique également aux analyses de sensibilité, pour lesquelles tout changement de méthode ou d'hypothèse intervenant d'une année sur l'autre doit être indiqué.

L'application de l'IFRS 7 devra intervenir au plus tard pour les exercices commençant au 1^{er} janvier 2007 ou postérieurement. Les informations comparatives sont à présenter pour 2006. Si les valeurs de fin d'année ne donnent pas un reflet représentatif de la situation de risques, il faudra par exemple fournir des valeurs moyennes, ce qui signifie qu'il faudra peut-être disposer d'informations à partir du 1^{er} janvier 2006. Autant dire qu'il n'y a pas une minute à perdre pour se mettre en règle avec ces prescriptions.

IFRS 7 in a nutshell

IFRS 7 stipulates that information must be provided on the following hot topics which is partly required already from the beginning of the 2006 financial year:

- topics that caused problems in the application of IAS 32 and IAS 39 (hedge accounting, reclassification, failed derecognition, compound instruments, day-one profit)
- information about fair values, valuation, impairment, etc., by class of financial instrument
- information about received and pledged collateral including fair value estimates for some collateral received
- disclosure of own defaults and breaches
- detailed description of risk management (qualitative and quantitative information) applicable when using financial instruments for hedging risks such as liquidity risks (maturity analysis), credit risks (maximum exposure to credit risk, collateral held, quality of loans, effect of re-negotiations, past due aging list, impaired assets) and other market risks (sensitivity analysis for each relevant risk)



L'impact des normes comptables internationales IFRS lors d'acquisitions dans le secteur du Private Banking

Les acteurs qui établissent leurs comptes consolidés selon les normes internationales d'information financière (IFRS) sont de plus en plus nombreux. Quel est l'impact de ces Normes lors d'acquisitions dans le secteur du Private Banking.

La croissance des avoirs clients reste l'un des objectifs majeurs des établissements spécialisés dans la gestion de fortune. Cette croissance peut être organique mais, dans ce marché concurrentiel et encore très fragmenté, de nombreuses banques opèrent par l'acquisition de concurrents ou simplement de la clientèle de ceux-ci afin d'atteindre leur objectif.

En parallèle, de plus en plus d'acteurs du marché de la gestion de fortune, tels qu'UBS, Julius Baer ou EFG International, préparent et publient leurs états financiers consolidés selon les normes IFRS. L'objectif de cet article est donc d'analyser l'impact de ces normes lors d'une acquisition ainsi que lors des clôtures subséquentes.

IFRS 3, IAS 38 et IAS 36

Les trois standards de référence ayant un impact sur la comptabilisation d'une acquisition puis sur la valeur des actifs et passifs acquis sont l'IFRS 3 *Business Combination*, l'IAS 38 *Intangible Assets* et l'IAS 36 *Impairment of*



Jean-Christophe Pernellet, Associé
Audit,
Genève
jean-christophe.r.pernellet@ch.pwc.com

Assets. L'IFRS 3 est un texte récent, applicable à toutes les transactions effectuées depuis le 31 mars 2004. Son impact sur les comptes publiés ne pourra réellement s'apprécier qu'à la lecture des états financiers 2005 des banques, notamment en raison de plusieurs transactions liées au Private Banking au cours de cet exercice. Les principaux impacts liés à l'application de l'IFRS 3 peuvent être résumés comme suit:

- tout rapprochement d'entreprise donne lieu à l'identification d'un acquéreur. La notion de «merger accounting» ou «pooling of interest» a donc disparu, notion qui avait notamment été utilisée en son temps par l'ancienne UBS et par la SBS lors du rapprochement des deux établissements. À l'époque, la possibilité d'utiliser le «merger accounting» selon les normes IAS (normes ayant précédé les IFRS) avait entraîné la seule et trop simple addition des bilans sans reconnaissance de goodwill. Tout lecteur attentif des rapports annuels de la «nouvelle» UBS avait pu se rendre compte de l'impact de cette possibilité sur le résultat par action en comparant ce dernier avec celui obtenu selon les normes américaines (US GAAP). En effet, les US GAAP n'avaient pas permis l'équivalent du traitement de «merger accounting» et avaient entraîné la reconnaissance d'un goodwill élevé, à l'époque encore amorti linéairement. Cette charge pénalisait de manière considérable le résultat par action selon les US GAAP par rapport à celui selon les IAS
- l'analyse des actifs et des passifs acquis est beaucoup plus poussée et entraîne la comptabilisation plus fréquente de valeurs immatérielles, certaines pouvant avoir une durée de vie indéterminée. Il s'agit d'une différence majeure avec la pratique antérieure, où l'écart entre le prix d'acquisition et l'actif net à la juste valeur était généralement englobé sous la rubrique goodwill. Nous analyserons cette nouvelle rigueur plus en détail ci-après
- le goodwill, montant résiduel, n'est plus amorti mais testé pour dépréciation (impairment). Le goodwill est supposé avoir une durée de vie indéterminée et doit faire l'objet de tests de dépréciation sur une base annuelle, mais également lorsque des signaux d'une éventuelle perte de valeur sont décelés. Nous reviendrons également plus en détail sur l'évaluation périodique de ce goodwill

- tout goodwill négatif est reconnu immédiatement comme produit dans le résultat de la période comptable
- les coûts de restructuration liés à une acquisition sont reconnus comme charges dans le compte de résultats et ne peuvent pas être considérés dans le calcul du prix d'acquisition
- les engagements conditionnels doivent être comptabilisés à leur juste valeur. Par exemple, une indemnité due au personnel en cas de changement d'actionnaires majoritaires doit être comptabilisée dans les livres de la société cible lorsqu'il devient probable qu'un tel événement se produira

Si l'éventail des impacts potentiels majeurs liés aux nouvelles normes IFRS est, comme nous venons de le voir, large, nous allons regarder plus en détail deux éléments particulièrement importants, notamment pour les transactions liées au Private Banking:

- l'allocation du prix d'achat
- les tests de dépréciation

Allocation du prix d'achat (Purchase Price Allocation): évaluer et comptabiliser séparément les actifs incorporels acquis

La norme IFRS 3 n'a pas modifié de manière radicale l'allocation comptable du prix d'acquisition mais l'a rendue plus rigoureuse. En résumé, le lecteur des comptes doit pouvoir comprendre les raisons de l'acquisition et être à même d'identifier l'ensemble des actifs, corporels et incorporels, achetés ainsi que des passifs repris, lesquels doivent être enregistrés à leur juste valeur dans les comptes de l'acquéreur.

Comme indiqué en préambule, la principale raison de rapprochements dans le secteur du Private Banking réside dans l'acquisition de clientèle. Les relations clients acquises doivent donc être évaluées et enregistrées en tant que valeur immatérielle dans le bilan de l'acquéreur.

Schématiquement, si un établissement paie 3,5% du montant des avoirs de la clientèle en plus de l'actif net comptable¹, ces 3,5% seront dans un premier temps répartis sur les actifs incorporels acquis non inclus dans l'actif net comptable en fonction de leur juste valeur. Le solde représentera le goodwill après prise en compte des impôts différés éventuels. Pour ce faire, quatre étapes sont nécessaires:

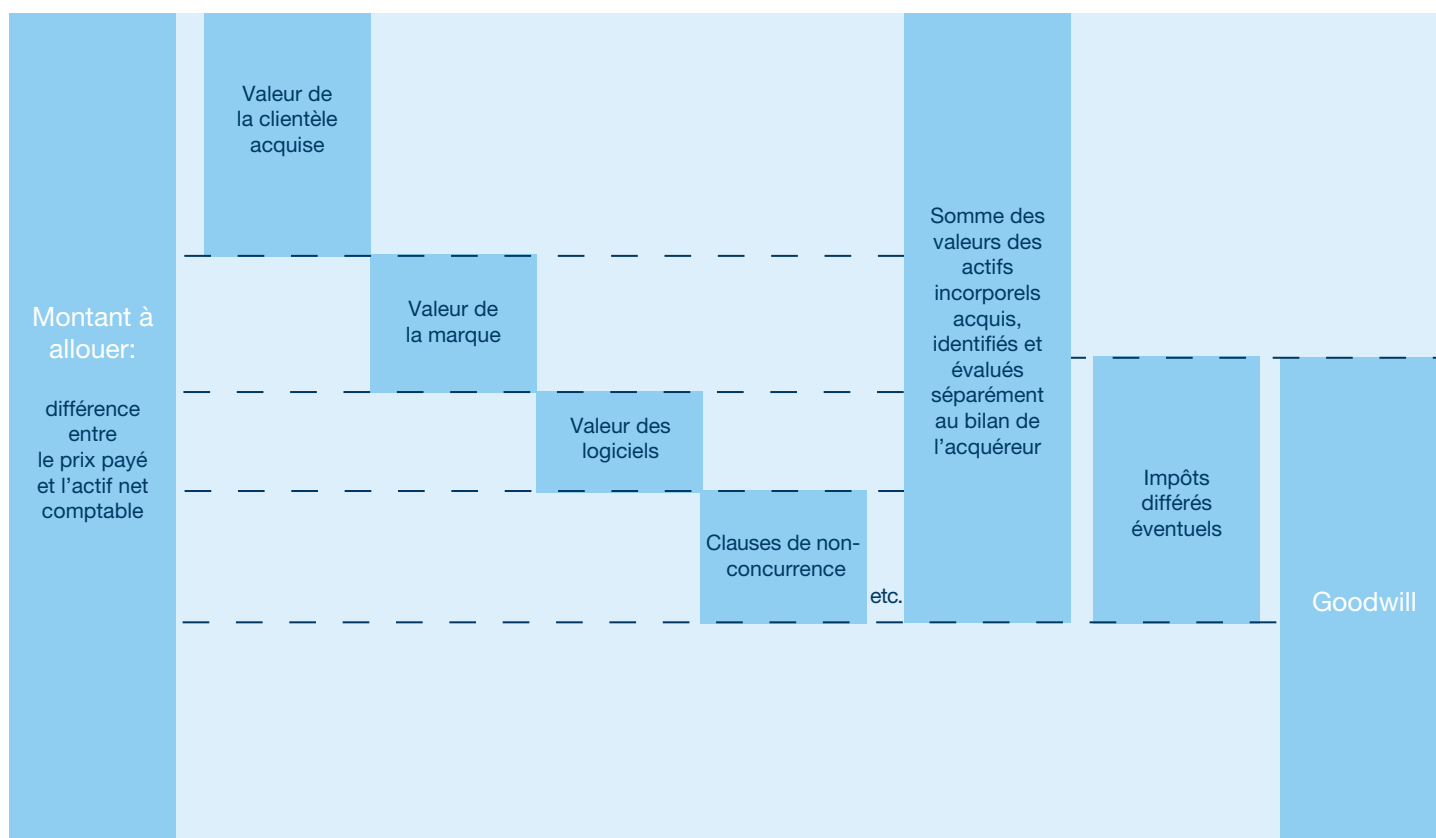
1. identification des actifs incorporels acquis: ces derniers comprennent certainement les relations clients, mais potentiellement aussi une marque, des logiciels ou applications informatiques, des clauses de non-concurrence, etc.

2. estimation des durées de vie des actifs incorporels identifiés: étape importante sur laquelle nous reviendrons plus loin et qui sert de base à l'étape 3
3. évaluation à proprement parler des actifs incorporels acquis: les méthodes d'évaluation des actifs incorporels sont nombreuses et varient en fonction du type d'actif. La complexité réside dans l'application de ces méthodes et l'obtention des informations nécessaires permettant d'assurer une cohérence des résultats obtenus
4. détermination du montant du goodwill par différence: ce n'est que lorsque l'ensemble des valeurs immatérielles a été identifié et valorisé que le montant du goodwill est connu, dans la mesure où il représente la différence entre le prix d'acquisition, d'une part et, d'autre part, la somme des actifs nets comptables et des valeurs immatérielles évaluées à leur juste valeur

Le tableau suivant présente un exemple d'allocation du prix d'acquisition et du calcul du goodwill qui illustre tout autant la simplicité du principe que la complexité pouvant apparaître lors de l'application pratique:



¹ Évalué à sa juste valeur



Dans le cadre de l'allocation du prix d'achat, nous avons mentionné qu'une étape importante consiste à estimer la durée de vie et d'amortissement des actifs incorporels acquis. Ainsi que mentionné en début d'article, l'IAS 38 opère une distinction entre les actifs incorporels à durée de vie déterminée et ceux à durée de vie indéterminée. La différence est de taille car les valeurs immatérielles ayant une durée de vie indéterminée ne sont pas amorties par la reconnaissance d'une charge dans le compte de résultats sur les périodes suivantes mais sont sujettes à des tests de dépréciation, au même titre que le goodwill, afin d'identifier toute perte de valeur. Ces tests doivent être effectués annuellement et également lorsqu'il existe des éléments laissant supposer une éventuelle dépréciation.

Certains établissements ont conclu trop rapidement que la norme IFRS 3 signifiait essentiellement l'arrêt de l'amortissement du goodwill et, par conséquent, une amélioration du résultat publié, alors que la rigueur requise pour identifier les valeurs immatérielles et l'obligation d'amortir ces valeurs sur leurs durées de vie estimées ainsi que les tests de dépréciation entraînent une volatilité accrue des résultats, voire même une réduction importante de ces derniers.

Concernant le secteur du Private Banking, certains établissements souhaiteraient considérer que la clientèle acquise a une durée de vie indéterminée et qu'en conséquence seul le test de dépréciation est requis. Nous considérons que les normes IFRS ne laissent pas de place à interprétation en ce domaine et que toute relation client, même dans le cadre du Private Banking, a une

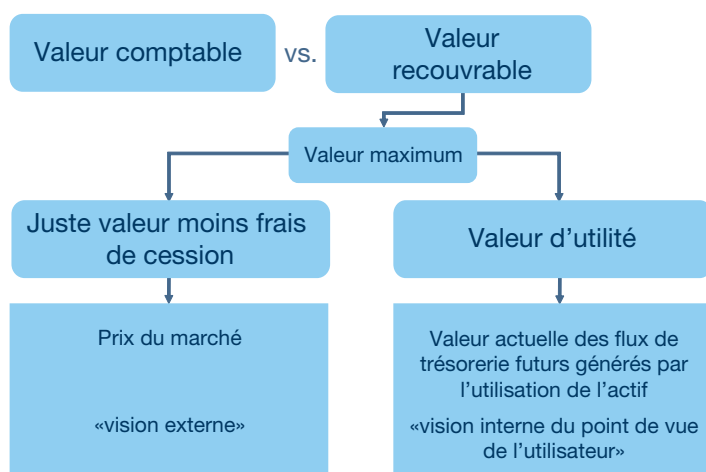
durée de vie déterminée. Il n'est notamment pas concevable qu'une banque puisse considérer qu'une relation client, y compris via un trust par exemple, soit transgénérationnelle. Les différentes études réalisées dans le secteur du Private Banking montrent une moins grande fidélité des clients à leur banque et une réduction du nombre de relations bancaires par client, facteurs influençant bien évidemment la durée de vie estimée d'une relation. Si cette dernière peut être difficile à évaluer et varie d'un établissement à un autre ou d'un segment de clientèle à un autre, les acquisitions effectuées depuis l'application de la norme IFRS 3 par des établissements ayant publié leurs états financiers montrent une durée de vie généralement comprise entre dix et vingt ans.

Test de dépréciation: quand et comment?

Si la réponse à la première question est aisée, la seconde l'est moins. Comme pour tout autre actif, une valeur immatérielle, la clientèle privée par exemple, doit faire l'objet d'une revue à chaque date de publication des comptes (intermédiaires et annuels) afin de déterminer s'il existe des indicateurs de perte de valeur. Le cas échéant, une évaluation de ces valeurs immatérielles devra être effectuée. Une évaluation est de plus obligatoire sur une base annuelle (et dès qu'il existe des indicateurs) pour les valeurs immatérielles ayant une durée de vie indéterminée et le goodwill.

Dans le cadre d'un test de dépréciation, la valeur comptable d'un actif (ou d'une unité génératrice de trésorerie (UGT) dans le cadre du test de dépréciation du goodwill) est comparée à sa valeur recouvrable. Si cette dernière est inférieure à la valeur comptable, une perte de valeur correspondant à la différence devra être comptabilisée.

La valeur recouvrable d'un actif ou d'une UGT correspond au montant le plus élevé entre sa juste valeur moins les frais de cession et sa valeur d'utilité:



La juste valeur d'un actif moins les frais de cession est généralement estimée soit sur la valeur de marché de cet actif, si disponible, soit sur la base d'informations relatives à des transactions récentes impliquant des actifs similaires à celui testé pour dépréciation.

La valeur d'utilité est quant à elle calculée sur la base de la méthode DCF (discounted Cash Flow) et correspond à la valeur actualisée des flux nets de trésorerie rattachés à l'actif ou à l'UGT évaluée. La qualité des projections financières sur lesquelles repose le modèle DCF est primordiale. Ces dernières ne doivent pas être élaborées spécialement en vue de la réalisation de tests de dépréciation d'actifs, mais doivent découler des business plans réalistes servant à la gestion opérationnelle et stratégique de l'entreprise et approuvés par les instances dirigeantes.

À noter qu'il n'est toutefois pas nécessaire de procéder aux deux calculs (valeur d'utilité et juste valeur moins les frais de cession) si, après l'un d'entre eux, il est déjà possible de conclure que l'actif n'a pas subi de perte de valeur (i. e. valeur comptable inférieure à la valeur calculée).

Un processus structuré permettant de gérer les tests de dépréciation d'actifs (voir figure 1) doit donc être mis en place et devrait notamment comporter:

- l'instauration d'un «système d'alerte» permettant d'identifier les indicateurs de dépréciation d'actifs et comprenant une communication efficace entre les instances dirigeantes, les opérations et le département finance d'une société
- une définition claire de la structure d'UGT adaptée à l'entreprise en vue des tests annuels de dépréciation des goodwill
- un suivi des résultats effectifs et une mise à jour régulière des business plans
- la définition des modèles d'évaluation retenus dans le cadre du calcul de la valeur d'utilité
- le recours, si nécessaire, à des spécialistes en matière d'évaluation
- la gestion de la communication (collaborateurs, public, analystes, autorité de surveillance de la bourse, etc.) dans le cadre des règles de publication élargies, etc.

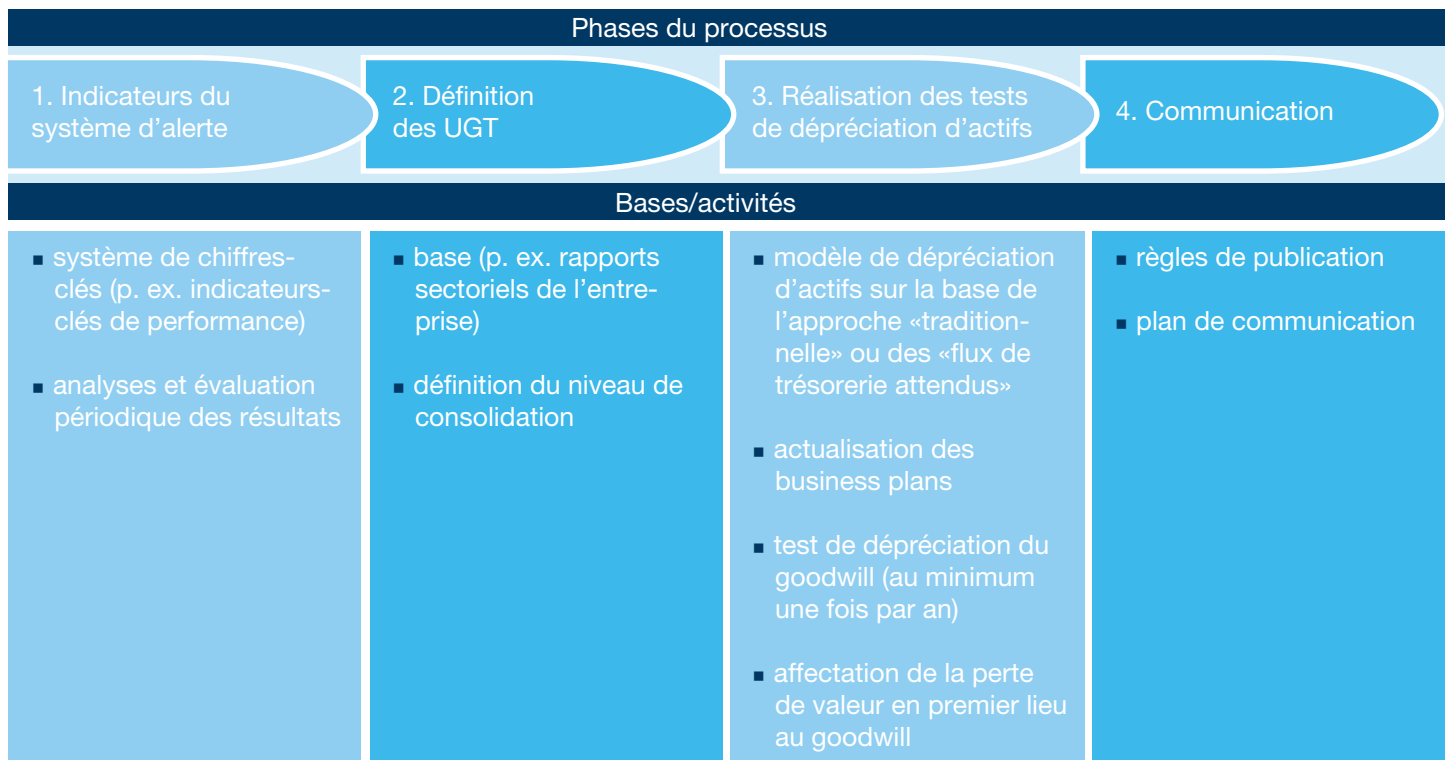


Figure 1: Processus de gestion des tests de dépréciation

Conclusion

Comme nous venons de le voir de manière schématique, l'application des normes internationales lors d'acquisitions n'est pas une chose aisée et le secteur bancaire n'échappe pas à ces règles. Il ne s'agit pas de tout enregistrer en goodwill et de ne plus amortir ce montant, comme certains l'avaient peut-être anticipé. Le processus d'identification des valeurs immatérielles acquises, de leur valorisation, lors de la transaction puis dans le futur, nécessite l'implication de différents spécialistes disposant de connaissances plus larges que celles des seules normes comptables.

Les objectifs, légitimes, de l'ensemble de ces traitements sont non seulement de rapprocher des réalités économiques la comptabilisation des acquisitions et leur valorisation ultérieure mais également de fournir aux lecteurs des états financiers une information plus détaillée sur ces opérations souvent complexes. Le prix payé est maintenant clairement décomposé dans le bilan de l'acquéreur et toute perte de valeur subséquente, par exemple en cas de baisse des avoirs sous gestion acquis, sera visible au niveau du compte de résultats.

L'objectif d'une meilleure transparence des opérations de fusions-acquisitions semble dès lors atteint, au prix toutefois d'une plus grande volatilité des résultats, d'une baisse de comparabilité de ces derniers à ceux de sociétés ayant uniquement une politique de croissance organique et, finalement, au prix d'une complexité accrue tant au niveau des techniques comptables et d'évaluation qu'en matière de communication financière.

IFRS and acquisitions in the private banking sector

Applying the IFRS to acquisitions is no simple matter, and the banking industry is no exception. The difference between the acquisition price/net assets and fair value cannot be recorded as goodwill without being amortised, the way some people might have hoped for. The process of identifying acquired intangible assets and valuing them at the time of the merger and in the following periods requires the cooperation of various experts with know-how far exceeding mere knowledge of accounting standards.

The goal of this set of measures is not only to achieve an approximation of economic reality and accounting treatment and the subsequent valuation of the acquisition, but also to provide readers of the balance sheet with information about these often rather complex transactions. The purchase price is clearly itemised in the balance sheet of the absorbing company, and any subsequent value impairments, e.g. due to sinking assets under management are reflected directly in the income statement.

The goal of improved transparency in merger/acquisition transactions seems to have been achieved; however, at the price of increased volatility of results. Moreover, comparability with other companies pursuing a strategy of pure organic growth has deteriorated. Finally, the complexity of accounting and valuation and also of financial reporting is even greater than before.

Conflits d'intérêts dans la distribution de fonds: créer les conditions pour un meilleur fonctionnement des marchés

La notion de conflits d'intérêts dans la distribution de fonds de placement n'a jamais été aussi présente dans l'esprit des autorités de surveillance, notamment en raison des niveaux de rémunération en constante progression ainsi que des pratiques de rémunération manquant singulièrement de transparence. Cet article traite de la problématique et présente quelques ébauches de solution.

Les conflits d'intérêts sont inhérents à presque toutes les relations entre client et fiduciaire. On peut, par exemple, penser aux relations entre l'industrie pharmaceutique, les médecins et leurs patients. L'industrie des fonds de placement ne fait pas exception. La gestion d'un fonds de placement crée des conflits d'intérêts entre les personnes qui investissent dans ces véhicules de placement et celles qui les gèrent et les commercialisent.

L'industrie européenne des fonds a connu une croissance très importante ces vingt dernières années, et ceci aussi bien en termes d'actifs sous gestion que de nombre de produits ou de clients. Durant cette même période, les législations européenne et suisse se sont concentrées sur la mise en place de structures légales pour une conduite des marchés efficiente, en ayant comme préoccupation centrale la protection des investisseurs.

Les problèmes liés à la distribution ne sont apparus sur le devant de la scène que dans un passé récent, suite entre autres aux cas d'abus dans ce domaine, au développement de l'architecture ouverte et aux discussions entourant les quatre directives européennes impactant la distribution de

fonds en Europe: commerce électronique, commercialisation à distance de services financiers, intermédiation en assurance et celle concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID).

Cependant, et bien que la création et l'administration de fonds soient hautement réglementées en Europe, les distributeurs ne le sont pas ou peu. Les débats récents sur la notion de protection des investisseurs ont soulevé la question des conflits d'intérêts dans l'industrie des fonds de placement.

Considérations générales

En Europe, la production et la distribution de produits dits d'«épargne» à l'intention des investisseurs privés est encore principalement l'apanage des banques universelles, la chaîne de valeur de la conception du produit jusqu'à sa commercialisation restant contrôlée par un seul et même «groupe bancaire». Dans ce cadre traditionnel, la banque n'offre généralement que ses propres produits, se concentre majoritairement sur les clients directs et la distribution s'effectue par le biais de canaux de distribution qu'elle contrôle (succursales, agences, réseaux d'agents).

Cependant, le développement de l'architecture ouverte a introduit une nouvelle dimension au modèle traditionnel décrit ci-dessus, dans la mesure où d'autres acteurs sont apparus dans le processus de distribution: distributeurs indépendants des promoteurs de fonds (y compris d'autres groupes bancaires) et conseillers financiers plus ou moins indépendants qui ne sont en principe pas liés à un seul promoteur. Avec l'apparition de ces nouveaux acteurs, le rôle et le pouvoir des distributeurs se sont trouvés significativement renforcés, en même temps que s'accroissait parallèlement la complexité des relations entre les différents acteurs ainsi que les modes de rémunération les accompagnant.

Dans le modèle «traditionnel» de distribution, le service fourni par le distributeur, à savoir l'intermédiation entre le promoteur et l'investisseur, est généralement rémunéré par le biais d'une commission, calculée en pourcentage des fonds apportés. Ce type de rémunération a cependant évolué et, à partir des années 90, d'autres modèles



Christian Soguel, Associé
Audit,
Genève
christian.soguel@ch.pwc.com

de rémunération ont fait leur apparition, notamment sous forme de commissions calculées sur la base du volume des fonds commercialisés par le distributeur (ci-après appelées «rétrocessions»). Ce type de rémunération s'est rapidement développé en tant que pratique usuelle de marché, si bien qu'il est difficilement envisageable aujourd'hui d'avoir accès aux réseaux principaux de distribution sans payer de rétrocessions. Le succès mitigé des fonds indicés et d'autres exchange traded funds (ETF) est révélateur de cette situation, ces fonds ayant une capacité limitée à payer les niveaux de rétrocessions que le marché attend, en raison de leur structure de coûts peu élevée comparée à celle de fonds activement gérés.

Sur la base de ces considérations générales, le reste de cet article va tenter de présenter les différents conflits d'intérêts existant dans le cadre de la distribution de fonds et d'esquisser une ébauche de solution à cette problématique.

Relations entre parties dans l'industrie des fonds et conflits d'intérêts y relatifs

Dans le cadre de la distribution de fonds, ce sont les relations entretenues entre les différents acteurs (investisseurs, promoteurs et distributeurs) qui sont à l'origine de conflits d'intérêts.

Relations entre distributeurs et promoteurs

Comme mentionné ci-dessus, ce sont le mode et le niveau de rémunération du distributeur qui sont à l'origine des conflits d'intérêts potentiels entre distributeur et promoteur. En effet, il est facile d'imaginer que le niveau de rémunération payé par le promoteur au distributeur influence le conseil fourni par ce dernier à son client, dans la mesure où la rémunération offerte est fonction du produit vendu (cette rémunération variant d'un produit à l'autre). Le distributeur a, par conséquent, un avantage économique à mettre en avant le produit offrant la meilleure rémunération, au détriment du meilleur intérêt de l'investisseur.

Dans le cadre de réseaux de distribution internes aux groupes bancaires, il n'est pas rare de constater que les taux de rémunération offerts sur les produits «maison» sont plus élevés que ceux de produits de tiers. Cette mesure incitative peut cependant se faire au détriment des intérêts de l'investisseur.

Relations entre distributeurs et investisseurs

La relation qu'entretient un investisseur avec son conseiller distributeur peut varier de manière significative selon le type de service recherché par l'investisseur qui, à son tour, a une influence sur les droits et obligations des parties et sur le niveau de qualification du conseiller. En pratique, on constate généralement trois types distincts de services:

1. conseil financier spécifique, tenant compte des objectifs et caractéristiques propres de l'investisseur
2. vente de fonds sur la base d'un catalogue limité de produits (souvent limités aux produits «maison»), accompagnée d'un conseil général et d'une documentation simplifiée (prospectus simplifié)
3. exécution seule – la transaction étant due à la seule initiative de l'investisseur, qui ne paie qu'une commission de courtage

Alors que l'exécution seule ne présente aucun risque de conflit d'intérêts, il n'en est pas de même pour les deux autres alternatives, dans la mesure où le service fourni par le conseiller est en principe rémunéré indirectement par le biais de commissions et de rétrocessions versées par le promoteur. Le conseiller distributeur se trouve donc devant un conflit potentiel entre l'exigence de fournir un service de qualité et approprié à l'investisseur et l'objectif de maximiser sa rémunération par le biais de produits qui ne sont pas nécessairement dans le meilleur intérêt de l'investisseur.

Relations entre promoteurs et investisseurs

Les conflits d'intérêts qui peuvent exister au niveau du promoteur en relation avec l'investisseur découlent en général de l'organisation dont le premier fait partie. En effet, dans la réalité, le promoteur de fonds (société de direction) appartient très souvent à un groupe bancaire. Du fait de son appartenance à un groupe, il est commun de constater que les différentes fonctions qui lui incombent sont réparties entre différents départements du groupe (p. ex. départements de compliance, de développement produits, de gestion de fortune, etc.). De même, les cadres du promoteur ainsi que ses administrateurs sont généralement des employés du groupe et peuvent même avoir d'autres fonctions au sein de celui-ci que celles purement liées à l'activité de direction de fonds. A contrario, certaines activités propres au promoteur peuvent être exercées par des personnes sans lien direct avec la direction de fonds (p. ex. développement de produits, distribution, etc.). Dans une telle structure, le promoteur perd une partie de son indépendance opérationnelle et commerciale.

Ce type d'organisation place les cadres et les administrateurs dans une situation de conflit. En effet, les cadres, de par leurs relations de travail avec le groupe, ont un devoir de loyauté envers leur employeur qui peut se trouver en conflit avec l'exigence légale d'agir dans le meilleur intérêt des investisseurs (art. 12 de la loi sur les fonds de placement). Les administrateurs sont quant à eux placés devant un problème supplémentaire, dans la mesure où l'exercice de leur fonction exige qu'ils agissent dans le meilleur intérêt des actionnaires de la société qu'ils représentent. Comment peuvent-ils concilier ces exigences avec celle d'agir dans le meilleur intérêt des investisseurs sans éviter des situations de conflit?

Ebauches de solution afin de gérer, d'éviter et de divulguer les conflits d'intérêts

Bien qu'au niveau européen il y ait consensus entre les autorités de surveillance et l'industrie des fonds quant aux objectifs à atteindre dans le cadre de la protection des investisseurs (à savoir un cadre légal minimal assurant la protection, l'exigence d'agir dans le meilleur intérêt des investisseurs et la nécessité de gérer les conflits d'intérêts de manière active), les points de vue diffèrent singulièrement quant aux moyens à mettre en œuvre pour y parvenir.

Du côté des autorités de surveillance, il semble que la préférence soit à la transparence. De même, le «Papier Vert» sur le renforcement du cadre européen des fonds d'investissement¹ identifie la transparence comme un des éléments principaux des mesures d'amélioration, aux côtés de la comparabilité, du code de conduite et du respect de la directive MiFID².

En matière de transparence, une fois n'est pas coutume, la Suisse se distingue avec la récente Directive SFA du 7 juin 2005 concernant la transparence dans les commissions de gestion. Selon les exigences de cette directive, dont l'application est obligatoire pour tous les fonds autorisés en Suisse, la direction du fonds doit être astreinte par le règlement du fonds à publier dans le prospectus l'utilisation prévue de la commission de gestion, articulée individuellement selon les éléments Direction, Asset Management et Commercialisation. La direction doit également publier dans le prospectus du fonds le taux des différents éléments de la commission de gestion. La directive précise également les circonstances dans lesquelles des rétrocessions et des commissions de gestion peuvent être accordées et précise que ces dernières ne peuvent être payées qu'à partir de l'élément «Commercialisation» de la commission de gestion.

Il faut cependant noter que la transparence recherchée ne sera atteinte qu'«ex ante». En effet, l'exigence de publication des différents composants de la commission de gestion ne s'applique qu'au niveau du prospectus et du règlement, aucune information du même genre n'étant requise «ex post» (p. ex. dans le cadre de la publication du TER au niveau des états financiers). Etant donné cette limitation, on peut se demander si l'objectif de transparence est réellement atteint.

Différentes mesures ont été proposées par l'industrie des fonds et les autorités de surveillance, notamment au travers du CESR (Committee of European Securities Regulators), afin d'améliorer la protection des investisseurs, qui ne s'arrête pas à la notion de transparence. Par analogie avec les principes de la sécurité sociale en Suisse, on peut comparer la transparence au premier pilier des mesures de protection. Il est de la responsabilité des diffé-

rents participants à cette industrie de coopérer afin d'élaborer ensemble les bases des deuxième et troisième piliers, à savoir (a) une approche standardisée et harmonisée du conseil financier en relation avec des produits d'investissement ainsi que de la définition du statut et des responsabilités de conseillers financiers (financial advisers) et (b) l'éducation des investisseurs.

Réduire les conflits d'intérêts – quel rôle pour les conseillers financiers, quelle responsabilité pour l'investisseur?

Parallèlement à une transparence accrue, un processus d'investissement clairement défini et standardisé devrait être à même de réduire de manière acceptable les risques de conflits d'intérêts et devrait passer par les étapes suivantes:

1. processus de conseil standardisé et connu de l'investisseur
2. programme d'éducation des investisseurs

Le principe du «conseil approprié» (Good Advice)

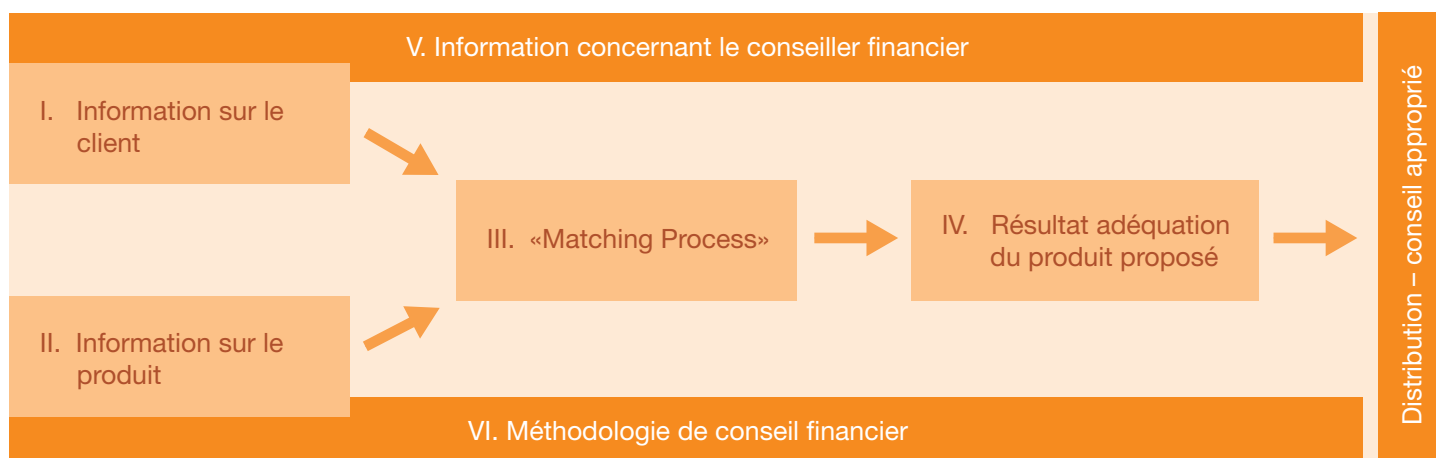
Confrontée à des abus en matière de vente de produits financiers (notamment au Royaume-Uni dans le cadre des «provident funds»), l'industrie européenne a développé un concept de «conseil approprié», dont l'objectif est d'offrir un service à l'investisseur qui tienne compte de toutes les circonstances propres au client et au produit. La notion de «conseil approprié» est d'ailleurs reprise dans la directive MiFID³. Quant au processus, il est illustré à la page 30.



¹ Green Paper on the Enhancement of the EU Framework for Investment Funds du 12 juillet 2005

² Directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004 concernant les marchés d'instruments financiers

³ Art. 19 (1) MiFID. Voir également à ce sujet les Mesures d'exécution de la Directive concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID), Frequently Asked Questions, point 1.4 «Suitability and appropriateness», février 2006



Le processus du conseil approprié passe donc par les étapes suivantes:

- 1. information sur le client** – une connaissance approfondie de la capacité financière du client est un élément fondamental du processus, de même que l'analyse de sa capacité (objective) de risque et de sa tolérance (subjective) au risque. Ce processus est donc étroitement lié à la volonté et à la capacité du client de fournir cette information de base. Il est important de noter que l'information requise doit être en relation avec la nature du produit et son importance par rapport à la situation financière globale de l'investisseur
- 2. information sur le produit** – les données de base du produit, sa performance ainsi que son profil de risques font partie des éléments qui doivent être communiqués et documentés (p. ex. via le prospectus simplifié). Il est également important que tous les éléments de coûts liés à l'acquisition du produit soient présentés de manière transparente au client (y compris rétrocessions, commissions de performance, etc.), afin que celui-ci puisse avoir une appréciation objective des coûts liés à un investissement particulier. Toute autre information pertinente pour l'investisseur devrait également être présentée par le conseiller financier (p. ex. volatilité du produit et du benchmark, rating, etc.)
- 3. matching process** – dans le cadre du «matching», le conseiller financier doit s'assurer que les informations collectées au sujet du client et du produit convergent de manière appropriée avant de pouvoir recommander ce dernier en tant qu'investissement. Le conseiller financier doit être convaincu que le produit financier proposé correspond aux objectifs et au profil de risques du client avant de le lui recommander. Il s'agit donc d'une analyse de cohérence personnalisée

Le conseil fourni de manière écrite au client ne pourra être qualifié d'«approprié» qu'après qu'une telle analyse a eu lieu. La notion de «conseil approprié» a été également discutée par le Committee of European Securities Regulators (CESR) dans sa proposition pour un régime européen de protection des investisseurs⁴ (standard n° 72 des règles de conduite).

4. **information relative au conseiller financier** – afin que le conseil approprié puisse être totalement transparent pour l'investisseur, un certain nombre d'informations relatives au conseiller financier doivent également être présentées. Ces informations sont de plusieurs ordres et incluent:

- le statut du conseiller: qualifications professionnelles du conseiller, s'il est au bénéfice d'une licence délivrée par une autorité de surveillance, s'il est tenu de respecter certains standards professionnels (code de conduite, standards d'autorégulation)
 - le modèle de rémunération appliqué dans le cadre du conseil, que ce soit par le biais de commissions directement liées à l'investissement (front load, back load, trailer commission), de coûts indirects (rétrocessions, soft dollar commissions) ou d'honoraires fixes pour le conseil donné
 - sa relation avec le promoteur du fonds. Le conseiller indiquera notamment s'il est employé par le promoteur, s'il appartient à un réseau d'agents liés au promoteur ou s'il est indépendant et agissant pour son propre compte
 - l'étendue de la gamme de produits à laquelle le conseiller a accès. Cette information est particulièrement importante lorsque le conseiller ne représente qu'un seul promoteur
5. **méthodologie utilisée par le conseiller financier** – dans le cadre de la proposition CESR mentionnée ci-dessus (standard n° 72), le groupe d'experts souligne l'importance de certains aspects du processus de conseil approprié, notamment:

- l'interrogation active du client – il n'est pas suffisant, dans le cadre du conseil approprié, de se limiter à collecter l'information que le client veut bien fournir. Le conseiller financier doit questionner son client de manière active, afin de déterminer précisément sa situation financière, ses objectifs et ses besoins

⁴ CESR, A European Regime of Investor Protection, The Harmonization of Conduct of Business Rules, avril 2002

- le temps investi dans le processus de conseil, qui doit être en adéquation avec la complexité du produit recommandé, le montant à investir et la situation particulière du client
- la documentation – le conseil approprié doit être présenté par écrit au client et doit être suffisamment documenté afin de démontrer de quelle manière l'ensemble des informations collectées lors du processus de recommandation ont été intégrées dans le conseil fourni au client. Une recommandation écrite sert également à protéger les intérêts du conseiller en cas de litige
- le conseil continu – le groupe d'experts estime qu'un conseil approprié nécessite un suivi du client, ceci aussi bien pour tenir compte de l'évolution de sa situation personnelle que de celle des marchés. Ce suivi devrait cependant être défini dans la relation contractuelle entre les parties et l'investisseur joue à ce sujet un rôle important en informant son conseiller de manière appropriée et opportune

Education des investisseurs

Alors que les autorités de surveillance de la plupart des principaux marchés de fonds exigent une transparence accrue de la part des promoteurs comme moyen de lutte contre les conflits d'intérêts, il est paradoxal de noter que l'amélioration du niveau d'éducation des investisseurs ne fait guère l'objet de mesures de la part de ces mêmes autorités.

L'éducation des investisseurs est nécessaire afin de donner à ces derniers les moyens d'utiliser de manière efficace l'information qui leur est par ailleurs fournie par l'industrie des fonds. Ce besoin d'éducation est d'autant plus important que les besoins d'épargne individuelle vont continuer de croître dans la plupart des pays industrialisés qui font ou devront faire face à des déficits croissants dans le domaine du financement de la retraite.

Les résultats d'enquêtes menées à ce jour tendent cependant à démontrer que l'éducation financière des investisseurs reste faible. Une enquête française récente conduite par l'Autorité des marchés financiers⁵ a démontré que 74% des citoyens avaient des connaissances insuffisantes pour lire la presse financière, 59% pour comprendre les informations fournies relatives à un produit financier par le biais de documentation légale (prospectus) et 58% pour sélectionner un produit financier.

Le niveau d'éducation financière concerne également les conseillers financiers et les distributeurs de produits financiers. Une enquête menée au Royaume-Uni en 2002 par une association de consommateurs anglais⁶ a révélé que 42% des investisseurs ne savaient pas où s'adresser pour avoir accès à un conseil non biaisé. Selon cette

même enquête, 59% des investisseurs pensent que les produits d'épargne disponibles sont trop difficiles à comprendre. L'intervention d'un conseiller financier est donc nécessaire afin d'y voir plus clair, ceci quand bien même les portails Internet regorgent d'informations à l'attention des investisseurs. 73% des personnes interrogées lors de cette même enquête ont déclaré qu'elles préféreraient obtenir cette information par le biais d'un face à face avec un conseiller.

La mise en place de tels programmes d'éducation pose un certain nombre de questions fondamentales:

- à qui incombe la responsabilité des programmes d'éducation? Est-ce à l'industrie des fonds de supporter cet effort ou aux autorités des pays concernés?
- quel devrait être le contenu des programmes d'éducation?
- quel type d'information doit être enseigné?
- quels outils doivent supporter ces programmes?

Comme mentionné ci-dessus, le rôle que les systèmes du type des deuxième et troisième piliers, similaires à ceux que l'on connaît en Suisse, vont jouer dans le cadre du financement de la retraite ne va cesser d'augmenter. Une étude conduite par l'«Employee Benefit Research Institute»⁷ en 2004 a démontré que quatre employés sur dix n'étaient pas conscients de l'importance de l'épargne individuelle et n'épargnent pas suffisamment pour leur retraite. Il incombe donc aux autorités (gouvernements, administrations, autorités de surveillance) d'initier, de financer et de coordonner des programmes d'éducation, épaulés en cela par les associations professionnelles. Le rôle des autorités dans la détermination des principes de base de programmes d'éducation est crucial afin d'assurer une cohérence transnationale et une éducation sans faille.

Un bon programme d'éducation doit permettre aux investisseurs de comprendre les concepts-clés du processus d'investissement et de savoir où s'adresser afin d'obtenir des informations concernant les points suivants:

- fonctionnement des marchés financiers
- objectifs du processus d'investissement (épargne, retraite, risques produits et gestion des risques)
- caractéristiques des différents produits d'investissement et acteurs ayant une influence sur la performance de ces produits
- distribution de produits d'investissement (intervenants, processus de sélection, rémunération, etc.)

De manière générale, le degré d'éducation financière est fortement corrélé avec le niveau général d'éducation et le revenu. Il en découle que l'éducation des investisseurs et l'information qui leur est fournie devraient en théorie être

⁵ Autorité des marchés financiers, «L'éducation financière des français», 8 décembre 2004

⁶ National Financial Advice Network, May 2002, Consumers' Association

⁷ Employee Benefit Research Institute – EBRI Issue Brief No. 268, avril 2004

ajustées en fonction des différents groupes auxquels on s'adresse. En 2003, Lusardi⁸ a démontré que l'impact des programmes d'éducation par le biais de séminaires était supérieur pour les employés les moins éduqués et avec la plus faible propension à épargner. Dans le cadre de cette étude, les employés avec les revenus les plus bas ont augmenté leurs actifs de près de 70% après avoir participé à des séminaires d'éducation financière, contre 18% en moyenne.

En Europe, où l'on compte plus de 29'000 fonds de placements⁹, la pléthore d'informations à la disposition des investisseurs ne semble pourtant pas agir comme le meilleur moyen de répondre au besoin d'information de ces derniers. Cette information, qui se présente en général sous la forme d'un prospectus et/ou d'un règlement, est souvent complexe à comprendre pour l'investisseur privé et a pour conséquence probable d'en décourager plus d'un.

Dans le cadre d'une étude sur le lien entre connaissances et comportement, Hilgert, Hogarth et Beverly¹⁰ ont démontré qu'il existe une différence entre fournir de l'information et de l'éducation. L'éducation requiert une combinaison entre information, apprentissage et motivation afin d'aboutir aux effets désirés au niveau du comportement. Les campagnes de sensibilisation à l'information financière et les outils y relatifs (sites Internet, brochures produits) devraient être couplés avec des stratégies d'éducation et de motivation à l'attention d'audiences ciblées afin de maximiser le changement de comportement désiré.

Une éducation financière appropriée joue un rôle significatif dans le comportement de l'investisseur. Un bon programme d'éducation devrait permettre de leur donner les outils nécessaires pour mieux comprendre l'information qui leur est présentée, de mieux juger la qualité du service qui leur est fourni par les conseillers financiers et de s'interroger sur les propositions qui leur sont faites. Un investisseur n'investira pas dans un produit qu'il ne comprend pas ou par le biais d'un conseiller en lequel il n'a pas confiance. Des études effectuées par le ICI (The Investment Company Institute) aux Etats-Unis démontrent que plus les investisseurs sont éduqués, plus ils investissent et plus ils ont recours aux services de conseillers financiers.

Le modèle australien comme élément de contribution à la discussion

L'Australie est un bon exemple d'illustration pratique des propos qui précèdent en matière de conseil approprié et d'éducation des investisseurs. Dès 2002, l'Australie a introduit un certain nombre de réformes relatives à l'organisation et au fonctionnement de ses marchés financiers, via le «Financial Services Reform Act» (FSRA). Cette loi, qui modifie le droit des sociétés, impose:

- un régime unique de licence pour le commerce et la gestion de produits financiers ainsi que pour le conseil lié à des produits financiers
- des exigences étendues de publication et d'information aux investisseurs, consistantes et comparables pour tous les produits financiers affectés par cette loi
- une procédure d'autorisation unique pour les places d'échange (financial exchanges) ainsi que pour les organes de clearing et de règlement (clearing and settlement facilities)

Ce régime réglementaire couvre un vaste éventail de produits financiers, incluant les papiers-valeurs, produits financiers dérivés, produits d'assurance vie et d'assurance dommage, produits d'investissement, d'épargne et de prévoyance, comptes de dépôts et facilités de paiement.

Sous le régime FSRA, un conseil financier dont l'objectif est d'influencer une personne à prendre une décision par rapport à un produit financier (dont l'éventail est décrit ci-dessus) ne peut intervenir sans que le conseiller prépare un rapport détaillé («Statement of Advice – SoA»). Le processus de préparation du SoA repose sur des exigences matériellement similaires à celles discutées ci-dessus dans le cadre du «conseil approprié». Le contenu du SoA doit notamment inclure un résumé des données spécifiques au client, une description générale des produits financiers ou stratégies faisant l'objet du conseil, une justification des raisons qui ont mené le conseiller à considérer le conseil comme «approprié» ainsi que les avantages et désavantages liés à la mise en œuvre du conseil fourni.

Les conditions d'octroi de licence sont clairement définies sous le régime FSRA et un conseiller financier n'est autorisé à pratiquer que s'il démontre qu'il remplit toutes les exigences (sévères) en matière de qualifications professionnelles et organisationnelles requises pour l'exercice de sa profession.

En ce qui concerne les coûts liés au conseil (qui incluent mais ne sont pas limités à la rémunération du conseiller), l'information à fournir à l'investisseur, qui intervient au point de vente, est exhaustive et comprend notamment:

- tous les coûts, honoraires, frais, charges et autres intérêts liés au conseil
- la rémunération, les commissions et autres avantages que le conseiller reçoit ou s'attend à recevoir (incluant par exemple les commissions d'entrée [front load], de renouvellement [trailing], les soft dollar commissions, etc.)
- les événements donnant naissance à cette rémunération, aux commissions et autres avantages
- la ou les personnes devant supporter ces coûts
- la ou les personnes au bénéfice de ces rémunérations, commissions et autres avantages
- la source de ces rémunérations, commissions et autres avantages
- l'existence de tous conflits d'intérêts et, dans la mesure où ils existent, la manière dont ils sont gérés

⁸ Maria Lusardi, Savings and Financial Effectiveness, 2003

⁹ Source: EFAMA, juin 2005

¹⁰ Marianne A. Hilgert, Jeanne M. Hogarth et Sondra G. Beverly, «Household financial management: the connection between Knowledge and Behaviour», Federal Reserve Bulletin, 2003

- dans la mesure où le conseil porte sur des produits financiers comportant un élément d'investissement, le SoA doit indiquer dans quelle mesure les commissions sont dépendantes de la performance du ou des produits en question

En matière de protection et d'éducation des investisseurs, l'autorité des marchés financiers australienne, l'«Australian Securities and Investment Commission» (ASIC) a mis sur pied une stratégie d'éducation des investisseurs dont le but est d'améliorer le niveau général des connaissances du public en matière financière, ceci afin de permettre aux investisseurs de «prendre des décisions d'investissement de manière informée et d'éviter les escroqueries et autres tromperies». Dans ce but, l'ASIC a également mis en place un site Internet¹¹ destiné uniquement aux «consommateurs».

Conclusion

Il est indéniable que la problématique des conflits d'intérêts dans la distribution de fonds est une question complexe, qui s'inscrit cependant dans un cadre plus large et exige une approche harmonisée des différents intervenants de l'industrie, tant au niveau des autorités que des acteurs du marché. Le projet de réforme de la réglementation suisse des marchés financiers pourrait par exemple fournir une plateforme de base afin de gérer cette problématique pour l'ensemble des participants des marchés financiers.

Si une transparence accrue des coûts est une nécessité, elle n'est toutefois pas en soi une mesure suffisante pour résoudre la problématique des conflits d'intérêts dans la distribution de fonds. Sans des mesures adéquates permettant d'accroître le niveau de compréhension des investisseurs sur les conséquences de leurs décisions en matière d'investissement, que ce soit par le biais d'une meilleure éducation ou d'un processus d'investissement plus standardisé et transparent, des informations complémentaires relatives aux coûts liés aux fonds ne permettront pas, à elles seules, de réduire les conflits d'intérêts, d'augmenter la transparence de manière significative et d'améliorer ainsi la compétitivité de ces marchés par une réduction des coûts.

Conflicts of interest in fund distribution

Conflicts of interest in fund distribution are a subject that is attracting increased interest from the regulators and the media all around the world. Distribution of collective investments in continental Europe is largely dominated by universal banks. At the same time, banking groups are the most significant providers of funds. Traditionally, banks used to distribute almost exclusively their own products through their proprietary network. Over the last few years, however, “open architecture” has gained impetus. European banks and other fund providers try to distribute their funds through other, non-captive channels such as regional banks, security brokers, insurance companies and independent financial advisers. At the same time, they open up their own distribution network to funds created and managed by other providers.

These developments have seen the emergence of new models of remuneration for distributors, in the form of retrocessions as well as soft dollar commissions paid by fund manufacturers. The relationships between fund promoters, distributors and retail clients have evolved along with these new forms of remuneration, leading to increased conflicts of interest. As distributors try to maximise the fee they get from fund manufacturers, they are more inclined to recommend products providing them with the highest remuneration rather than those best suited to their clients. At the same time, the power of distributors is increasing, and promoters “pay to play” for top tier distribution.

The overall trend noted within all regulatory initiatives to reduce the negative impact of conflicts of interest is an additional obligation for fund providers to increase transparency with respect to fund cost and fees. The example of the Swiss Fund Association guidelines on transparency with regard to management fees is a good example. This article suggests that transparency itself is not enough, and that a process of financial advice customised to the needs, situation and objectives of each investor (the “good advice” model), combined with adequate investor education, is necessary to reduce conflicts of interest in fund distribution. The Australian model is used to illustrate the ideas presented in this article. Under the Australian regime for financial services, financial advice intended to influence an investor in making a decision about a financial product must be provided in writing and must consider the particular needs, situation and objectives of the investor. At the same time, the Australian authorities have put in place a strategy of investor education in order to increase the overall financial literacy of investors and assist them in making informed decisions about financial products.

¹¹ <http://www.fido.asic.gov.au/fido/fido.nsf>

Aperçu des projets de réglementation

	Réglementation	Etat au 31 mars 2006	Remarques/mesures à prendre
Projets transsectoriels	Transparence des indemnités et participations des membres du conseil d'administration et de la direction	Le Parlement a adopté le 7 octobre 2005 les art. 663 ^{bis} et 663c al. 3 CO. Date d'entrée en vigueur: incertaine.	Introduit de nouvelles obligations de présentation dans l'annexe aux comptes annuels pour les sociétés ayant des participations cotées en bourse.
	Révision et loi sur la surveillance de la révision	Les nouvelles dispositions sur l'obligation de révision dans le droit des sociétés et la loi fédérale sur l'agrément et la surveillance des réviseurs ont été adoptées le 16 décembre 2005. Date probable d'entrée en vigueur: 1 ^{er} juillet 2007.	Révision indépendante de la forme juridique des dispositions du CO sur la révision. Promulgation d'une nouvelle loi. Les dispositions sur la révision de la LB et de la LBVM ne sont pas affectées.
	Avant-projet de révision partielle du droit de la société anonyme et du droit comptable	Le texte de l'avant-projet a été publié le 2 décembre 2005. La procédure de consultation s'achèvera le 31 mai 2006.	Propositions importantes sur: <ul style="list-style-type: none"> ■ le gouvernement d'entreprise ■ la structure du capital ■ l'assemblée générale
	Loi fédérale sur les fonds en désérence	La commission d'experts a remis son rapport ainsi que le projet de loi au Conseil fédéral. Le rapport a été publié le 6 juillet 2004. Aucune autre précision sur le calendrier.	Le projet de loi permettrait une mise en œuvre par voie d'autorégulation.
	Surveillance intégrée des marchés financiers (LFINMA)	Le message et le projet de loi ont été adressés au Parlement le 1 ^{er} février 2006. Les textes sur lesquels s'appuiera la FINMA sont les suivants: <ul style="list-style-type: none"> ■ loi sur l'émission de lettres de gage ■ loi sur le contrat d'assurance ■ loi sur les fonds de placement ■ loi sur les banques ■ loi sur les bourses ■ loi sur le blanchiment d'argent ■ loi sur la surveillance des assurances 	Réunion de la surveillance des banques, de la surveillance des assurances et du bureau de communication de la LBA au sein d'une entité de droit public devant être créée sous le nom de Surveillance fédérale des marchés financiers (FINMA).
	Surveillance des groupes et des conglomérats financiers	Les art. 3b-3h et 3 ^{bis} al. 1 ^{bis} LB et les art. 10 al. 5 et 14 LBVM sont entrés en vigueur le 1 ^{er} janvier 2006.	Ces articles donnent force de loi à la pratique de la CFB. L'autorisation d'exercer son activité peut être subordonnée au fait que la banque ou le négociant en valeurs mobilières est assujéti à la surveillance consolidée.
Banques/négociants en valeurs mobilières	Protection des déposants	En vigueur depuis le 1 ^{er} janvier 2006. La CFB a informé en décembre 2005 les banques et les négociants en valeurs mobilières du montant de leur obligation vis-à-vis de l'Association de garantie des dépôts ainsi que des liquidités complémentaires qu'ils doivent détenir.	<ul style="list-style-type: none"> ■ adhésion obligatoire pour les banques et les négociants en valeurs mobilières ■ obligation de détenir des liquidités complémentaires fixées par la CFB ■ annonce annuelle des dépôts privilégiés (dans le cadre du reporting prudentiel)
	Entraide administrative	Adoptée le 7 octobre 2005, la modification de l'art. 38 LBVM est entrée en vigueur le 1 ^{er} février 2006.	Adaptation des conditions d'enclenchement de l'entraide administrative aux transactions de valeurs mobilières.
	Bâle II	Les projets ont été publiés en septembre 2005, l'audition s'est achevée fin 2005. Les textes définitifs verront le jour au 1 ^{er} semestre 2006 et seront sans doute adoptés en automne pour entrer en vigueur le 1 ^{er} janvier 2007.	Choisir les méthodes et préparer la mise en œuvre.
	Révision et surveillance des banques et des négociants en valeurs mobilières	Les Circ.-CFB <i>Audit, Rapport d'audit et Sociétés d'audit</i> sont entrées en vigueur le 1 ^{er} janvier 2006.	Rapports de révision séparés pour l'audit des comptes annuels et l'audit prudentiel.

	Réglementation	Etat au 31 mars 2006	Remarques/mesures à prendre
Banques/négociants en valeurs mobilières	Projet de Circ.-CFB <i>Surveillance et contrôle internes</i>	Certaines dispositions du texte ont été fortement critiquées. Une nouvelle version est probable.	Contient des dispositions sur: <ul style="list-style-type: none"> ■ la révision interne ■ le comité d'audit ■ la gestion du risque ■ la compliance On s'attend à une réécriture ayant tendance à s'inspirer de la philosophie du «comply or explain».
	Circ.-CFB 05/4 <i>Reporting prudentiel</i>	En vigueur depuis le 31 décembre 2005, elle remplace la Circ.-CFB 99/3 <i>Information préalable</i> .	Elle élargit le champ des informations à fournir.
	DEC-CFB	Communication CFB N° 38, du 4 janvier 2006.	Elle traite des points suivants: <ul style="list-style-type: none"> ■ utilisation de la Swiss GAAP RPC 16 <i>Engagements de prévoyance</i> (nouvelle version valable depuis le 1^{er} janvier 2006) ■ explications supplémentaires à fournir sur la détermination des avoirs de la clientèle (tableau Q)
	Ordonnance sur l'indication des prix	Révision de la feuille d'information du seco <i>Indication des prix et publicité: les services bancaires et analogues</i> .	Indications sur les cotisations, frais et coûts des cartes de débit et de crédit. Période transitoire au 30 juin et 31 décembre 2006.
	Directives concernant le mandat de gestion de fortune	Les modifications sont entrées en vigueur le 1 ^{er} janvier 2006.	Possibilité d'utiliser les métaux non précieux et les matières premières à des fins de diversification du portefeuille.
	CDB 03	Modification du règlement d'enquête à partir du 1 ^{er} janvier 2006. Rapport sur l'audit de la CDB.	Procédure simplifiée en cas de violations que le chargé d'enquête estime de peu de gravité. Rapport séparé détaillé sur l'audit de la CDB.
Directions de fonds/fonds de placement étrangers	Loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC)	Délibérations achevées au niveau de la première Chambre. Exclusion des sociétés de participation du cercle des assujettis.	<ul style="list-style-type: none"> ■ s'impose à tous les placements collectifs de capitaux sauf les fondations de placement ■ introduit de nouvelles formes de sociétés ■ implémente intégralement l'UCITS III
	Révision partielle de l'OFP et de l'OFP-CFB	Les délais de transition expiraient le 31 décembre 2005.	<ul style="list-style-type: none"> ■ remise à la CFB des règlements et des prospectus adaptés ainsi que du nouveau prospectus simplifié ■ relève à 20 millions de CHF les fonds propres maximaux que doit détenir une direction de fonds ■ autorise les dérivés de crédit
	Circ.-CFB 03/1 <i>Appel au public au sens de la législation sur les fonds de placement</i>	Existence d'une relation qualifiée élargie au Conseil de gestion de fortune par les banques et les négociants en valeurs mobilières.	Conclusion d'un contrat de conseil écrit, général et illimité. Le client justifie les placements financiers de 5 millions de CHF au total détenus directement ou indirectement. Ce nouveau point ne s'applique pas au gestionnaire de fortune externe.
	Directives sur le calcul des valeurs d'inventaire dans les fonds en valeurs mobilières	La nouvelle version du chiffre 11 a été remise pour approbation à la CFB.	Complément: délimitation du système de forward pricing.
	Directive concernant la transparence dans les commissions de gestion	En vigueur depuis le 1 ^{er} août 2005 (à partir du 1 ^{er} juillet 2006 pour les nouveaux fonds); période de transition s'achevant le 31 décembre 2006.	Obligation d'indiquer dans le prospectus les éléments constitutifs de la commission de gestion.

Aarau

Bleichemattstrasse 43, 5000 Aarau
Tél. 058 792 61 00, Fax 058 792 61 10

Bâle

St. Jakobs-Strasse 25, 4002 Bâle
Tél. 058 792 51 00, Fax 058 792 51 10

Berne

Hallerstrasse 10, 3001 Berne
Tél. 058 792 75 00, Fax 058 792 75 10

Coire

Gartenstrasse 3, 7001 Coire
Tél. 058 792 66 00, Fax 058 792 66 10

Genève

Avenue Giuseppe-Motta 50, 1211 Genève 2
Tél. 058 792 91 00, Fax 058 792 91 10

Lausanne

Avenue C.-F. Ramuz 45, 1001 Lausanne
Tél. 058 792 81 00, Fax 058 792 81 10

Lucerne

Werftstrasse 3, 6005 Lucerne
Tél. 058 792 62 00, Fax 058 792 62 10

Lugano

Via Cattori 3, 6902 Lugano-Paradiso
Tél. 058 792 65 00, Fax 058 792 65 10

Neuchâtel

Place Pury 13, 2001 Neuchâtel
Tél. 058 792 67 00, Fax 058 792 67 10

Sion

Place du Midi 40, 1950 Sion
Tél. 058 792 60 00, Fax 058 792 60 10

St-Gall

Neumarkt 4/Kornhausstrasse 26, 9001 St-Gall
Tél. 058 792 72 00, Fax 058 792 72 10

Thoune

Bälliz 64, 3601 Thoune
Tél. 058 792 64 00, Fax 058 792 64 10

Winterthur

Zürcherstrasse 46, 8401 Winterthur
Tél. 058 792 71 00, Fax 058 792 71 10

Zoug

Grafenauweg 8, 6304 Zoug
Tél. 058 792 68 00, Fax 058 792 68 10

Zurich

Birchstrasse 160, 8050 Zurich
Tél. 058 792 44 00, Fax 058 792 44 10