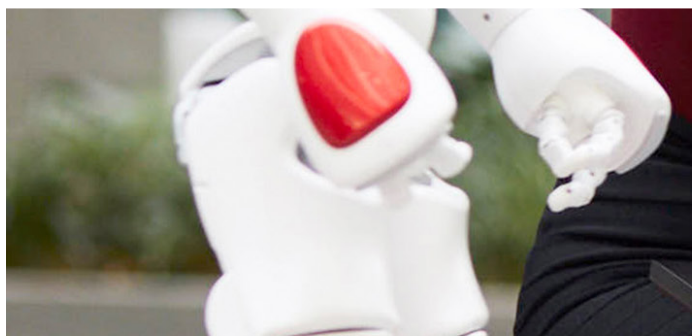


Rapport annuel 2017/18





Rapport annuel 2017/18

Préambule	4
Audit	6
Conseil juridique et fiscal	8
Conseil économique	10
PwC Digital Services	12
Responsabilité d'entreprise	14
Performance	16
Faits et chiffres	18

Préambule



Nous voulons rester le numéro un de l'audit et du conseil économique, conserver notre position de leader dans le conseil juridique et fiscal et jouer un rôle de précurseur en matière de services numériques. Pour réaliser cette ambition, nous poursuivons une stratégie aussi ambitieuse que durable, en nous orientant sur une seule grandeur: le client.

Chez PwC, tout tourne autour du client depuis de nombreuses années. Ce qui peut sembler banal ne l'est pourtant pas. Car la véritable orientation client signifie beaucoup plus que de s'adresser à lui en l'appelant par son nom. Nous appliquons une approche globale et durable. Nous ne nous intéressons pas seulement aux souhaits de notre client, mais surtout à ce dont il a besoin aujourd'hui et demain et à ce qui le fera réussir après-demain. Nous questionnons son contexte, analysons ses besoins, examinons les tendances, les technologies, les acteurs du marché, les prescriptions légales et tout ce qui a un impact sur son développement et sa création de valeur.

Nous nous considérons comme un «sparring partner» et accordons aux préoccupations de nos clients la même attention que si c'était les nôtres. C'est pourquoi nous mettons en évidence la position d'une entreprise sur le marché et dans son environnement concurrentiel, les domaines dans lesquels elle est performante et ceux où des mesures doivent être prises. Pour cela, nous allons au-delà des opérations quotidiennes. Nous posons les bonnes questions et des questions critiques, nous parlons en temps utile des sujets clés et apportons de nouvelles perspectives dans la discussion. Les responsables peuvent ainsi prendre leurs décisions sur la base d'informations complètes et fiables.

Compétence 4.0

Nous développons sans cesse notre compétence numérique et souhaitons accompagner nos clients de manière encore plus ciblée à travers les défis de l'ère 4.0. Par des outils électroniques ultramodernes de comptabilisation et d'audit, des laboratoires de convivialité («usability labs»), la blockchain, des environnements de réalité virtuelle ou l'apprentissage automatique dans des applications concrètes, nous montrons à nos clients comment travailler plus efficacement, communiquer avec plus de transparence et prendre des décisions fondées sur des données. De la conception des expériences du client final jusqu'au développement de logiciels ou la garantie de la cybersécurité en passant par l'utilisation de l'intelligence artificielle, nous proposons à nos clients des solutions à long terme pour une croissance durable. En même temps, nous faisons progresser notre numérisation interne. Cette expérience étaye notre compétence en matière de transformation numérique.

Ce rapport annuel 2017/18 est placé sous le signe d'un avenir réalisable, inspiré à la fois par des forces humaines et numériques. Nous vous souhaitons une intéressante lecture et de belles réussites sur la voie qui vous mène d'aujourd'hui à après-demain.

Dr Markus R. Neuhaus
Président du conseil
d'administration PwC Suisse

Andreas Staubli
CEO
PwC Suisse

Audit



La division Audit affiche un résultat réjouissant, avec un produit d'honoraires net de 384 millions de CHF, soit une croissance de 5% par rapport à l'année précédente.

Nous avons ainsi pu nous affirmer en tant qu'entreprise d'audit leader en Suisse et rester sur la voie de la croissance. Notre avenir repose sur une combinaison judicieuse de savoirs humains et d'efficacité technologique.

Notre performance dans le domaine de l'audit peut indéniablement être qualifiée de remarquable. Avec un produit d'honoraires net de 384 millions de CHF pour l'exercice 2017/18 (année précédente: 367 millions), nous restons clairement leader sur ce marché. Nous avons profité d'un bon mix d'entreprises et de secteurs affichant une croissance stable.

Les mandats d'audit des secteurs du commerce, de l'industrie et des services ont pour l'essentiel contribué à ces résultats, grâce à de nombreux nouveaux clients et à des projets de transaction pour des spin-off et IPO. Nous avons accompli un grand pas en avant avec les services proches de l'audit tels que la gestion de systèmes et de processus, les systèmes de contrôle interne et l'audit interne. Dans ce domaine, nous avons enregistré une croissance impressionnante de 22% par rapport à l'exercice précédent et consenti à d'importants investissements. Seul le résultat des services financiers est resté en deçà de nos attentes. Ceci est dû principalement à l'absence de grands projets prudeniels, encore nombreux au cours de l'exercice précédent.

Un contexte favorable sur le marché

Au cours de l'exercice, la situation sur le marché a été favorable pour les secteurs du commerce, de l'industrie et des services. De nombreuses transactions d'entreprises nous ont permis de mener à bien de grands projets complexes, pour lesquels nous avons offert une véritable valeur ajoutée à nos clients. Le marché en dehors de nos activités d'audit traditionnelles a également connu une évolution satisfaisante du fait des évolutions technologiques. La situation s'est avérée moins positive parmi les grands acteurs de la clientèle des services financiers. Dans ce domaine, les vastes programmes de réglementation touchent à leur fin.

Garder le même cap avec des axes clairs

Durant l'exercice à venir, nous garderons le même cap que les années précédentes, en nous fixant trois priorités stratégiques: premièrement, nous voulons gagner de nouvelles parts de marché et remporter les grands appels d'offres dans le domaine de l'audit. Deuxièmement, nous avons pour objectif de réaliser une croissance ambitieuse dans les autres services d'audit. Et enfin, nous voulons faire entrer encore davantage notre cœur de métier dans l'ère du numérique.

Réunir l'homme et la machine

La transformation et la numérisation de l'audit comptent parmi les principales tâches qu'il nous faudra accomplir ces prochaines années. Notre manière de fournir des services évolue, passant d'un modèle centré sur les personnes à une approche novatrice qui se caractérise par un mélange de compétences humaines et de technologies. Ceci modifie les échanges avec nos clients audités: par l'intermédiaire de plateformes numériques, nous interagissons beaucoup plus efficacement avec nos clients, p. ex. avec Digital LSE, une plateforme intégrée dédiée aux audits légaux restreints. Nos clients profitent en outre des investissements que nous effectuons dans les processus et produits numériques. Certains instruments, comme le logiciel intelligent Halo Suite pour les données d'écriture, ou l'outil d'audit PCT, donnent des informations précieuses sur la manière dont une entreprise est pilotée. Ils contribuent à améliorer et vérifier l'efficacité de l'environnement de contrôle mieux que ce que permettraient les méthodes aléatoires traditionnelles.



Conseil juridique & fiscal

Nous conservons notre position de leader dans le secteur du conseil juridique et fiscal suisse. Nous avons fait mieux que durant l'exercice précédent et notre produit d'honoraires net a progressé, passant de 205 millions de CHF (brut: 262 millions) à 207 millions (brut: 265 millions).

L'exercice 2017/18 peut être décrit comme l'année de la réorientation. Nous avons en partie réorganisé nos processus et services et investi considérablement dans notre future «market fitness».

Cet exercice a été marqué par une profonde transformation visant à faire se démarquer notre domaine d'activité dans différents secteurs. Ce tournant a nécessité d'importants investissements dans de nouvelles ressources et technologies. Malgré tout, notre produit a été supérieur à celui de l'année passée.

Investir dans la flexibilité et la compétence

Chez PwC Suisse, nous appliquons une approche de conseil intégrée et globale. Dans ce cadre, nous avons considérablement développé notre compétence juridique en Suisse au cours de l'exercice. Nous avons par exemple mis sur le marché des spécialistes de la compliance et du droit flexibles, qui soutiennent temporairement nos clients et sont placés sous leur surveillance directe.

Poursuivre la transformation

Au cours du prochain exercice, nous souhaitons encore renforcer l'interdépendance de nos services juridiques et fiscaux. Tout d'abord, nous continuerons de nous recentrer autour du client et nous résoudrons ses problèmes clés complexes. Pour cela, nous misons sur les forces et la diversité de nos collaborateurs, sur une équipe solide à long terme et sur un climat de travail favorable. De plus, nous continuerons d'affiner notre mode de travail, en développant, d'une part, des services avec des nouveautés technologiques et, d'autre part, en exploitant des synergies résultant de collaborations commerciales internes et externes et en les associant à notre savoir et notre expérience pour ainsi fournir au client des résultats qui le feront avancer dans son propre développement. Nous renforcerons également notre collaboration avec le réseau européen dans l'intérêt de nos clients. Nous allons notamment poursuivre la standardisation des échanges d'expérience, simplifier la collaboration en matière de développement technologique des services et harmoniser leur production. Bien entendu, nous continuerons à l'avenir aussi à servir et à conseiller nos clients avec passion et engagement. Pour toutes les questions fiscales, juridiques et de RH, nous les aiderons à prendre des décisions éclairées, conformes à notre Code de conduite international.

Nous contribuerons en outre à améliorer les systèmes fiscaux, juridiques et réglementaires. À cet effet, nous apporterons notre expérience et notre expertise là où les décideurs politiques perfectionnent ou ajustent ces systèmes.

Considérer l'incertitude comme une opportunité

Chaque changement renferme une dose saine d'incertitude; saine, parce que l'incertitude induit d'autres changements. Ils peuvent être à la fois stimulants et déstabilisants. Actuellement, le principal bouleversement que connaît notre secteur sont les nombreuses réformes fiscales engagées à l'échelle mondiale. Elles nous donnent de nouvelles tâches exigeantes dans le domaine de la politique fiscale et de la régulation. Mais ce sont justement ces tâches qui nous incitent à nous dépasser et à concevoir des solutions optimales.

Exploiter le potentiel du monde numérique

Durant l'exercice écoulé, nous avons intégré encore davantage les technologies numériques dans notre service clientèle. Notre objectif est de comprendre les besoins des clients et de proposer des solutions efficaces. Celles-ci résultent d'alliances stratégiques, de la transformation numérique, d'innovations et, dans tous les cas, de l'étroite collaboration avec des tiers spécialisés. Ainsi, nous mettons le savoir-faire technique du monde numérique au service de la fonction fiscale de nos clients.

Dans l'ère 4.0, nous nous intéressons surtout à la manière dont les nouvelles technologies se répercutent sur la future conception de structures fiscales et juridiques, et à l'évolution des échanges d'informations et des exigences réglementaires. En même temps, dans le domaine du conseil juridique et fiscal, nous devons affiner notre mode de travail avec la valeur ajoutée générée par l'utilisation des nouvelles technologies.

Conseil économique

Le conseil économique a connu une excellente progression pendant l'exercice sous revue. Nous avons pu augmenter notre produit d'honoraires net de 7%, le faisant passer de 161 millions de CHF à 173 millions (brut: 230 millions de CHF, +9%). Les principaux moteurs de cette croissance importante sont le secteur de la santé et les technologies numériques. Les mandats de conseil pour les prestataires financiers, le commerce, l'industrie et le secteur public ont également largement contribué à ce bon résultat.

Les transformations de modèles d'affaires ainsi que les fusions internationales et les acquisitions d'entreprises avec les investissements correspondants font augmenter les besoins en conseil de planification et de mise en œuvre. Chez les petites et moyennes entreprises, le changement de génération stimule la demande en conseil sur la planification de successions. Dans le domaine des services financiers, les besoins en conseil sur les changements réglementaires diminuent progressivement et sont remplacés par des défis stratégiques, organisationnels et technologiques. Le secteur pharmaceutique connaît actuellement des changements structurels, ce qui permet à l'activité de conseil de continuer de croître. Pour cette raison, nous souhaitons développer notre activité de conseil et de transaction durant l'exercice 2018/2019 et accompagner nos clients de l'élaboration de leur stratégie à sa mise en œuvre.

La numérisation comme axe prioritaire

Les sujets incontournables pour tous les secteurs sont l'innovation, la numérisation, la cybersécurité et l'analyse des données. La numérisation et les nouvelles technologies comptent parmi nos priorités. Dans ce domaine, notre savoir-faire sectoriel profite à nos clients. De plus, nous ajustons notre modèle de conseil à l'évolution des exigences: avec des missions plus souples, des allocations de ressources plus élastiques, des composantes de nearshoring et d'offshoring ou avec des prestations de conseil virtuelles. Par des investissements communs dans des «Centers of Excellence», nous souhaitons mieux exploiter notre potentiel de synergies à l'échelle européenne.

Entre opportunités et régulation

Le principal défi du conseil économique consiste à intégrer les tendances numériques et à employer des outils et des méthodes innovants, même lorsque les cadres légaux n'existent pas encore partout. L'ère 4.0 requiert que nous remettions en question l'existant, que nous autorisions de nouveaux modèles d'affaires et de travail et des processus innovants, que nous prenions plus rapidement des décisions et que nous missions sur la technologie open source. Dans ce domaine, nous voulons trouver le bon équilibre entre stabilité et agilité.

La souplesse est requise

Les nouveaux modèles d'affaires de nos clients nous demandent d'assumer la responsabilité de tout le cycle de vie des solutions – de la conception à l'exploitation et l'entretien en passant par le développement. Les défis numériques n'ont donc plus seulement une dimension technique depuis longtemps déjà, et relèvent également des organes de direction stratégiques et opérationnels. Nos clients doivent réagir plus rapidement aux évolutions du marché. Cette rapidité exige de nous plus de souplesse: les demandes sont soumises à plus court terme et les objectifs se décalent au fil des projets. Ceci requiert de nouveaux services mais aussi une nouvelle évaluation des risques des mandats et une utilisation bien rodée des modèles de communication modernes.





La tempête provoquée par les forces numériques concerne toutes les entreprises, indépendamment de leur taille, leur secteur ou leur marché. Chaque entreprise doit remettre en question ses modèles d'affaires et, à un rythme nouveau, consacrer toute son énergie à créer des recettes de réussite convaincantes pour satisfaire durablement les goûts de ses clients. Dans cet environnement, nos clients ont accès à la vaste palette d'outils de PwC Digital Services, allant de la stratégie numérique et la création d'expérience à l'analyse des données et l'utilisation de l'intelligence artificielle, jusqu'au développement de logiciels et à la cybersécurité.

La part de nos services numériques dans le chiffre d'affaires a nettement augmenté dans toutes les unités. La croissance totale se monte à 32%, soit 5 millions de plus que l'année précédente. Le domaine Cybersécurité a enregistré la plus forte croissance avec 87%, suivi de l'Analyse des données avec 21%, et du Numérique avec 13%. En particulier chez nos clients, nous avons élargi notre engagement de 32%. Notre assistance englobe principalement des services dédiés aux processus de numérisation et à la formation numérique.

Un marché en mouvement

Pendant l'exercice sous revue, de nombreux prestataires de services internationaux ont acquis des boutiques numériques de petite taille ou de taille moyenne. La volonté de coopérer augmente au sein des industries «classiques» et entre les différentes branches. Elles unissent leurs forces pour établir des plateformes numériques, afin, notamment, de répondre à la puissance des géants du numérique américains et asiatiques. Ceux-ci procèdent systématiquement de manière stratégique et érigent d'immenses écosystèmes. Ils renforcent leur présence et leur influence en Europe. La collaboration avec des réseaux de start-up innovants et le développement de «l'art du possible» technique s'intensifient, surtout dans le domaine de l'intelligence artificielle. Parallèlement, les incertitudes et l'inquiétude grandissent chez les consommateurs et les institutions en ce qui concerne la protection des données et la sphère privée.

Des objectifs ambitieux

Pour l'exercice 2018/19, nous voulons continuer de développer nos capacités et notre compétence pour trouver des solutions. Pour cela, nous affinons notre offre: nous aidons nos clients à mettre en œuvre des initiatives de modernisation numériques allant jusqu'à des programmes de transformation numérique à l'échelle de l'entreprise ou des réinventions. Nous accélérons aussi l'exploitation des synergies avec PwC Europe. Pour ce faire, nous combinons nos compétences fonctionnelles et sectorielles à des éléments de solution technologiques. Dans l'intérêt de nos clients, nous associons notre promesse de marque «confiance» à l'agenda numérique.

Sous le signe des changements

Le temps est notre principal défi: la numérisation fait de plus en plus fusionner les marchés, les fonctions et les industries, et accélère aussi bien les décisions que leur mise en œuvre. Les processus doivent gagner en souplesse – aussi bien en termes de contenu qu'en termes de «convenience» et d'expérience. La régulation ne doit pas être à la traîne et doit représenter une source de préservation de valeur. Les exigences posées aux managers se durcissent et la demande d'une nouvelle diversité et d'une compétence numérique des organes décisionnels se fait de plus en plus pressante.

Combiner des approches classiques à la disruption

En passant de l'approche de service à celle de solution avec un produit récurrent et des éléments de «managed services», nous voulons accompagner stratégiquement nos clients dans la transformation numérique. Nous appliquons à cet effet un modèle de rotation des forces. Nous créons un contexte qui nous permet d'exploiter les opportunités qu'offre la numérisation et de répondre aux exigences de compliance et d'indépendance. Il nous faut pour cela fusionner notre culture de l'audit et du conseil économique et juridique avec les exigences du monde numérique. Car les facteurs clés de l'ère 4.0 sont et resteront la crédibilité et la confiance.

Corporate Responsibility

Notre responsabilité d'entreprise se traduit par un engagement à long terme envers nos collaborateurs, nos partenaires commerciaux ainsi que l'environnement et la société. Nous créons pour cela une base de réciprocité, de respect et de confiance.

Il y a dix ans, PwC Suisse et dix grandes entreprises de services se sont regroupées pour promouvoir le développement durable en Suisse, aux côtés de la Fondation Suisse pour le Climat. Avec notre engagement clair, «Protéger le climat. Renforcer les PME.», nous voulons lutter ensemble contre le changement climatique et œuvrer pour un site économique durable en Suisse et au Liechtenstein. Les fonds alloués proviennent des remboursements de la taxe d'incitation sur le CO2 instaurée par la Confédération. Ils sont utilisés par des PME suisses dans le cadre de projets de protection climatique à long terme.

Promouvoir un environnement sain

Le réchauffement climatique prévu modifiera profondément l'environnement, peut-être de manière irréversible. Il ne faut pas que cela arrive. C'est la raison pour laquelle nous réduisons nous aussi nos émissions de CO2. Elles doivent se limiter aux domaines essentiels pour nos activités. Notre objectif est de compenser les émissions générées par les voyages d'affaires en avion dès l'exercice 2018/19, et nos autres consommations énergétiques d'ici l'exercice 2021/22. De plus, nous voulons que notre consommation d'électricité provienne entièrement des énergies renouvelables. Mais nous contribuons aussi activement à la lutte contre le changement climatique par notre action politique et notre travail de représentation des intérêts ainsi que par le soutien actif de nos clients.

Maintenir le dialogue au niveau numérique

La start-up Alaya SA a créé une plateforme numérique éponyme, sur laquelle les entreprises, les collaborateurs et les organisations à but non lucratif qui ont la fibre sociale peuvent s'engager ensemble en faveur de la société – chacun selon ses possibilités. Chez PwC Suisse, nous offrons une connexion interne à nos clients, permettant ainsi à la dynamique positive du travail bénévole de se déployer partout dans le monde et de renforcer la coopération au-delà des profits.

Promouvoir les génies de demain

La Fondation SJF («La science appelle les jeunes») soutient les jeunes de talent et, de ce fait, des facteurs d'innovation tels que la curiosité, la créativité et la résolution de problèmes. Chaque année, elle récompense une centaine de jeunes talents dans le cadre de son concours national. PwC Suisse sponsorise un prix spécial – pendant l'exercice sous revue, cela a consisté à participer à une session breakout de PwC au Swiss Economic Forum. De plus, en collaboration avec la SJF, nous avons réalisé une semaine d'étude courant septembre 2018. Sous la direction de nos experts, les participants ont passé six jours à l'Experience Center de PwC. Ils y ont étudié de nouvelles technologies et conçu des solutions axées sur le client.

Recruter durablement des talents, en mettant l'accent sur les femmes

Quiconque a du talent doit pouvoir aussi l'exercer chez PwC. C'est pour cela que nous avons créé des pôles de talent dans toutes nos lignes de service. Ils nous permettent de soutenir les collaborateurs talentueux avant même qu'ils atteignent les plus hauts échelons de leur carrière. La réussite de notre vivier de talents repose notamment sur l'engagement du CEO et des plus hautes instances dirigeantes. Les résultats sont convaincants: la part des talents féminins a bondi de 25% et les meilleurs talents sont beaucoup plus présents chez les managers, les senior managers et les directeurs.

Cultiver la diversité

Le «Concours Empowering Actions» désigne le nom de notre plateforme interne dédiée aux idées et mesures qui nous permettront, avec nos collaborateurs, de façonner l'avenir de PwC. Nous mettons en œuvre notre stratégie de l'inclusion et la diversité par des activités progressives, profondes ou disruptives. Tous ensemble, nous voulons vivre la flexibilité et avancer en donnant le bon exemple.

Agir côte à côte

L'égalité n'est pas seulement une question de femmes mais un sujet relevant des droits de l'être humain, qui concerne tout un chacun et donc aussi les hommes. Lors de l'Equal Pay Day du 24 février 2018 et dans le cadre de la Journée internationale des femmes, le 8 mars 2018, nous nous sommes engagés en faveur de la campagne HeForShe lancée par l'ONU. Désormais, chez PwC, plus d'un tiers des collaborateurs sont des ambassadeurs pour HeForShe.

Se positionner clairement

La diversité et l'inclusion font partie du quotidien de PwC Suisse. Mais dans beaucoup d'autres lieux de notre planète, le fait d'être différent peut s'avérer lourd de conséquences. L'homosexualité est condamnée dans 73 pays et même passible de peine de mort dans 11 d'entre eux. En nous engageant avec GLEE (Gay, Lesbian and Everybody Else), nous œuvrons en faveur d'un monde qui favorise la diversité et l'intégration. Nous avons montré notre engagement lors de la Journée internationale contre l'homophobie, la transphobie, la biphobie et l'interphobie (IDAHO) du 17 mai 2018 et pendant le Zurich Pride Festival de juin 2018.



Performance

Pour l'exercice 2017/18, PwC Suisse affiche une nouvelle fois une croissance positive: le produit d'honoraires net a augmenté de 31 millions de CHF, soit de 4% du chiffre d'affaires, par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 764 millions de CHF. S'agissant du produit net, tous les domaines d'activité ont progressé et plus particulièrement le conseil économique qui a enregistré une hausse de 12 millions de CHF, soit de 7%.

Le produit total des honoraires brut est supérieur de 5%, soit de 43 millions de CHF, à celui de l'exercice précédent. Avec désormais 919 millions de CHF, nous nous rapprochons continuellement de la barre du milliard. Le produit brut inclut les produits réalisés par d'autres sociétés ou prestataires de PwC sur des mandats actifs de PwC Suisse.

La part de l'audit dans le chiffre d'affaires reste à un niveau élevé

L'audit, notre plus grande division, représente 46% du chiffre d'affaires brut et 50% du chiffre d'affaires net du résultat global. Les collaborateurs de la division Audit ont facturé pour 424 millions de CHF de prestations, soit une progression de 5% par rapport à l'exercice précédent. Le produit d'honoraires net affiche lui aussi une forte augmentation de 5% et s'établit à 384 millions de CHF.

Les mandats d'audit de nouveaux clients et les projets sur les marchés de capitaux des secteurs du commerce, de l'industrie et des services ont le plus contribué à cette évolution positive. Nous investissons de manière ciblée dans les services proches de l'audit, tels que la gestion de systèmes et de processus, les systèmes de contrôle interne et l'audit interne, ce qui a permis en grande partie de réaliser une croissance solide de 22%.

Le conseil juridique et fiscal décolle légèrement

La division Conseil juridique et fiscal a augmenté son produit d'honoraires brut de 3 millions de CHF, soit une hausse de 1%, pour atteindre 265 millions de CHF. Le produit net a légèrement progressé de 2 millions de CHF, soit de 1%, s'établissant à 207 millions de CHF. La part du conseil juridique et fiscal dans notre résultat global s'élève à 29% (en termes bruts) et 27% (en termes nets). Malgré les importants investissements effectués dans ce domaine d'activité et sa réorientation aussi bien sur le plan des processus et que sur celui de l'organisation, cette division a contribué positivement à la performance globale de PwC Suisse.

Le conseil économique continue de croître

Le conseil économique a connu une forte croissance par rapport à l'exercice précédent. Son produit d'honoraires brut a augmenté de 19 millions de CHF, à 230 millions de CHF, ce qui équivaut à une progression de 9%. Le produit net a affiché une hausse de 7%, soit de 12 millions de CHF, et se monte à 173 millions de CHF. Le conseil économique représente 25% (en termes bruts) et 23% (en termes nets) du résultat global de PwC Suisse. La branche pharmaceutique a notamment eu des besoins accrus en prestations de conseil en raison de mutations structurelles. En outre, le conseil économique a profité d'un environnement toujours favorable dans l'activité des transactions (entre autres, planifications de successions dans le domaine des PME) ainsi que de la hausse de la demande en prestations de conseil pour la transformation de modèles d'affaires.

Une compétence sectorielle étendue

Nous avons pu augmenter notre contribution à la performance dans tous les secteurs. Dans la catégorie «Commerce de détail et biens de consommation, Life Sciences, énergie et industrie manufacturière», nous avons fait progresser le produit d'honoraires brut de 26 millions de CHF, à 470 millions de CHF, ce qui équivaut à une hausse de 6%. La tendance reste aussi à la hausse dans le secteur financier (banques, Asset Management, assurances), où le produit d'honoraires brut a progressé de 6 millions de CHF, soit de 2%, et s'élève désormais à 312 millions. Le secteur public a, lui aussi, poursuivi son ascension en augmentant son produit d'honoraires brut de 4 millions de CHF, soit une hausse de 6%, pour atteindre 71 millions de CHF. La croissance a été particulièrement marquée dans la catégorie «Technologie, télécommunications, médias et divertissement», qui s'établit à 66 millions de CHF, avec une progression de 12%. Les chiffres de l'exercice précédent ont été ajustés en fonction des modifications survenues dans les secteurs d'activité et les segments de clientèle.

Une image nuancée grâce aux indicateurs clés

Pour mesurer notre performance, nous n'avons pas seulement recours aux ratios financiers classiques, mais aussi à une série d'indicateurs clés (Key Performance Indicators, KPI), qui permettent de préciser les dimensions «clients», «collaborateurs» et «entreprise» et de quantifier le degré de réalisation de nos objectifs stratégiques.

Produits d'honoraires par division (brut)*

	2016/17 en mio de CHF	2017/18 en mio de CHF	Variation en mio de CHF	Variation en %	Total en %
Audit	403	424	21	5	46
Conseil juridique et fiscal	262	265	3	1	29
Conseil économique	211	230	19	9	25
Total	876	919	43	5	100

Produits d'honoraires par division (net)*

	2016/17 en mio de CHF	2017/18 en mio de CHF	Variation en mio de CHF	Variation en %	Total en %
Audit	367	384	17	5	50
Conseil juridique et fiscal	205	207	2	1	27
Conseil économique	161	173	12	7	23
Total	733	764	31	4	100

Produits d'honoraires par secteur d'activité (brut)**

	2016/17 en mio de CHF	2017/18 en mio de CHF	Variation en mio de CHF	Variation en %	Total en %
Commerce de détail et biens de consommation, Life Sciences, énergie, industrie manufacturière	444	470	26	6	51
Banques, Asset Management, assurances	306	312	6	2	34
Secteur public	67	71	4	6	8
Technologie, télécommunications, médias et divertissement	59	66	7	12	7
Total	876	919	43	5	100

Nombre de collaborateurs (sans les stagiaires et collaborateurs rémunérés à l'heure)

	au 30 juin 2017	au 30 juin 2018	Variation	Variation en %	Total en %
Audit	1437	1432	-5	0	44
Conseil juridique et fiscal	823	794	-29	-4	25
Conseil économique	646	693	47	7	21
Services internes	313	297	-16	-5	9
Personnes en formation	39	40	1	3	1
Total	3258	3256	-2	0	100

* Les produits de PwC Digital Services ne sont pas présentés séparément, ils sont compris au prorata dans l'audit et le conseil économique.

** Les chiffres de l'exercice précédent ont été ajustés en fonction des modifications survenues dans les secteurs d'activité et les segments de clientèle.

Faits et chiffres

(au 30 juin 2018)

Collaborateurs*

3256
personnes
(60% d'hommes/
40% de femmes)

73
nationalités

34 ans
d'âge moyen

8%
du chiffre d'affaires sont
consacrés à la formation
et au perfectionnement
des collaborateurs

506
employés à temps partiel
(15,5%)

40
apprentis

* sans les stagiaires et collaborateurs rémunérés
à l'heure

Forme juridique

Partenariat – «PwC» fait référence au réseau
international d'entreprises de
PricewaterhouseCoopers International Limited.
Chaque membre de ce réseau est une entité
juridique distincte et indépendante.

PwC Global

158
pays

721
sites

250'930
collaborateurs

Direction

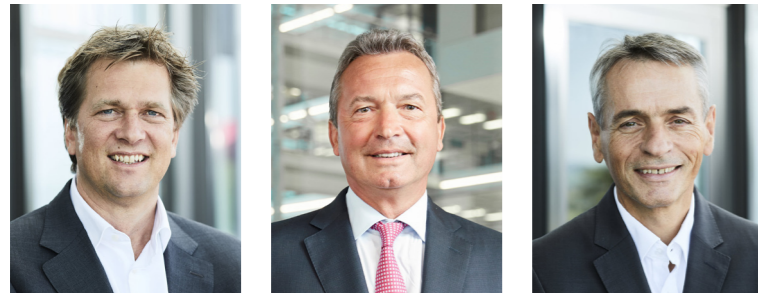


Direction
rang supérieur (de g. à d.)

- Urs Honegger, CEO
- Alex Astolfi, responsable de la division Audit
- Heinz Hartmann, COO/CFO
- Julie Fitzgerald, responsable Growth & Markets et PwC Digital Services

rang inférieur (de g. à d.)

- Dieter Wirth, responsable de la division Conseil juridique et fiscal
- Wolfgang Rieder, responsable de la division Conseil économique
- Matthias Jeger, responsable Quality & Regulatory Affairs



Conseil d'administration



Conseil d'administration (de g. à d.)

- Dr Markus R. Neuhaus, président
- Urs Honegger, délégué
- Heinz Hartmann, membre

À compter du 1er juillet 2018, la direction a été complétée par un operating board. Elle est désormais composée des membres suivants:

direction (de g. à d.)

- Norbert Kühnis, responsable Family Business & Middle Market
- Dieter Wirth, responsable de la division Conseil juridique et fiscal
- Gustav Baldinger, responsable de la division Conseil économique
- Andreas Staubli, CEO
- Patrick Mäder, responsable Financial Services
- Julie Fitzgerald, responsable Growth & Markets
- Alex Astolfi, responsable de la division Audit



Depuis le 1er juillet 2018, le conseil d'administration compte deux membres supplémentaires. Il se compose désormais des membres suivants

Conseil d'administration (de g. à d.)

- Matthias Jeger, membre
- Heinz Hartmann, membre
- Andreas Staubli, délégué
- Dr Markus R. Neuhaus, président
- Alex Astolfi, membre



Operating Board (de g. à d.)

- Alex Astolfi, responsable de la division Audit
- Gustav Baldinger, responsable de la division Conseil économique
- Heinz Hartmann, COO/CFO
- Andreas Staubli, CEO
- Julie Fitzgerald, responsable Growth & Markets
- Matthias Jeger, responsable Quality & Regulatory Affairs
- Dieter Wirth, responsable de la division Conseil juridique et fiscal





Contact

Jan-Hendrik Völker-Albert
Responsable Marketing &
Communications, PwC Suisse

+41 58 792 18 85

jan-hendrik.voelker-albert@ch.pwc.com

[linkedin.com/in/voelker-albert/](https://www.linkedin.com/in/voelker-albert/)

Le but de PwC est de développer la confiance dans la société et de résoudre des problèmes importants. PwC est un réseau d'entreprises situées dans 158 pays et comptant plus de 250 000 collaborateurs qui s'engagent à fournir des services d'audit, de conseil juridique et fiscal, de conseil économique et de services numériques à l'économie et en particulier aux entreprises. 3 256 collaborateurs et associés répartis sur 14 sites en Suisse et un dans la principauté de Liechtenstein travaillent chez PwC Suisse. Pour en savoir plus et nous dire ce qui compte pour vous, rendez-vous sur notre site www.pwc.ch

www.pwc.ch/rapport-annuel