

Newsletter SSPA Février 2020



Hausse du chiffre d'affaires de 6% en 2019 — comité complété par un nouveau président et un nouveau membre du comité

Depuis la dernière newsletter, nous avons franchi une étape et enregistré des changements personnels au niveau du comité. Nouveau président, je remercie nos membres et mes collègues du comité pour leur confiance et suis heureux d'assumer la présidence de la SSPA, mais aussi de représenter et de développer les intérêts du secteur des structurés. Je suis heureux que Thomas Wicki, UBS, complète notre comité pour débiter 2020 sur les chapeaux de roues.



Notre association s'était fixé pour objectif en 2020 de donner aux investisseurs une présentation encore meilleure et plus compréhensible des possibilités de placement intéressantes offertes par les structurés dans un environnement exigeant. Notamment aux représentants des caisses de pension pour qui l'investissement en structurés est plus aisé depuis novembre. Depuis, le concept complet de transparence des coûts de la SSPA est reconnu par la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle (CHS PP) après des années d'intense préparation. Un structuré est ainsi considéré comme transparent en matière de coûts si les coûts convenus sont mis à disposition des caisses de pension suisses. Le rapport actuel sur la création de valeur de la SSPA va aussi dans ce sens. Nous constatons une hausse du chiffre d'affaires de 6% pour 2019 et sommes optimistes pour l'année en cours. Dans l'environnement actuel de faibles taux d'intérêt, les produits Yield Enhancement sont particulièrement utilisés pour générer des revenus et pour renforcer le portefeuille d'investissement.

Dans la présente mise à jour, nous vous présentons une rétrospective du salon de la finance de cette année, le chiffre d'affaires actuel et satisfaisant pour 2019 ainsi que des détails concernant le concept de transparence des coûts. Nous vous informons en outre des derniers changements de la réglementation et aimerions de nouveau organiser cette année un InfoTalk en Suisse romande, afin d'y offrir à la communauté une plate-forme de réflexion, d'échange et de réseautage.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.

Markus Pfister, président de la SSPA

Markus Pfister assume la présidence et Thomas Wicki (UBS) est élu au comité

Fin octobre, le comité de la SSPA a élu Markus Pfister (Vontobel) comme nouveau président. Il succède à la présidence à Adrian Steinherr (UBS), qui a quitté la banque pour changer d'orientation.

Markus Pfister travaille depuis plus que 20 ans dans le secteur des dérivés et structurés, où il a occupé différentes positions dirigeantes, ces 15 dernières années chez Vontobel. Depuis le début de cette année, Markus Pfister est Head Structured Products de Vontobel.



Le 13 décembre 2019, le comité a élu Thomas Wicki (UBS) par cooptation comme nouveau membre du comité, afin de remédier rapidement à la vacance. Thomas Wicki a de vastes connaissances dans le domaine des produits structurés et possède de nombreuses années d'expérience auprès de clients institutionnels. Grâce à sa vaste expertise, Thomas Wicki vient compléter les compétences du comité de la SSPA. Il a occupé divers postes de direction au sein de la division Produits Structurés de l'UBS pendant environ 19 ans. En tant que Head Equity Derivatives Sales Switzerland, il est actuellement responsable de l'ensemble des activités de l'UBS, clients retails et institutionnels, pour les structurés en Suisse. Thomas Wicki a été en charge, entre autres, de l'introduction d'Equity Investors, la plateforme électronique de l'UBS pour la conception de structurés personnalisés. Depuis plus de 15 ans, Thomas Wicki s'occupe aussi des clients institutionnels et mettra ses connaissances au profit de l'association.

La CHS reconnaît le concept de transparence des coûts pour les produits structurés de la SSPA – Investissement plus facile pour les caisses de pension

Le concept de transparence des coûts de la SSPA remplit les exigences de la directive «W-02/2103 Indication des frais de gestion de la fortune» et a été approuvé par la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle (CHS PP) le 21 novembre 2019. Un structuré est ainsi considéré comme transparent en matière de coûts si les coûts convenus sont mis à disposition des caisses de pension. La SSPA se réjouit de ce tournant dans la discussion sur la transparence avec la CHS. L'utilisation de structurés offre aux institutions de prévoyance des possibilités supplémentaires en termes de performance et de gestion des risques pour l'administration des avoirs suisses de prévoyance.

Les produits structurés ont jusqu'à maintenant été considérés par de nombreuses caisses de pension comme des produits d'investissement non transparents en termes de coûts et donc peu attrayants. La SSPA éclaire sur le sujet avec la «directive sur le calcul et la publication des coûts des produits structurés» et répond aux exigences de la CHS en matière de concepts de coûts pour l'utilisation de produits d'investissement dans la prévoyance professionnelle. Cette directive à l'attention des émetteurs de produits structurés permettra aux institutions de prévoyance d'inscrire les coûts des produits structurés dans les comptes d'exploitation.

Transparence complète des coûts grâce à l'indication des coûts au jour le jour par les émetteurs

La directive élaborée repose sur le calcul et la publication des coûts de produit conformément au Règlement européen sur les produits d'investissement packagés (règlement PRIIP). Elle fixe les exigences concernant le calcul et la présentation des coûts des structurés qui sont proposés aux institutions de prévoyance suisses dans les trois catégories «frais uniques», «frais récurrents» et «frais annexes».

Les émetteurs qui proposent aux caisses de pension des structurés s’engagent à mettre un KID PRIIP à la disposition de l’institution de prévoyance lors de l’achat d’un produit structuré. Par ailleurs, l’émetteur fournit des indications des coûts au jour le jour sur le site Internet de la SSPA, indications qui sont accessibles gratuitement par l’institution de prévoyance. Les spécifications de l’indicateur des coûts globaux dans le document d’information de base d’un structuré et la présentation des coûts sur le site Internet de la SSPA ont pour résultat une publication complète et unique à l’intention des investisseurs.



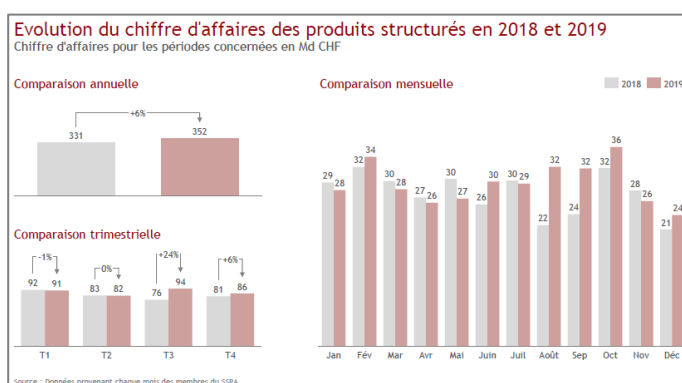
Les produits structurés davantage utilisés comme solutions pour les caisses de pension

La SSPA s’attend à ce que l’échange constructif entre les émetteurs de produits structurés et les caisses de pension suisses s’intensifie désormais grâce au concept de coûts reconnu. Cela constitue un jalon de plus dans les activités de l’association visant à améliorer la transparence. Le concept reconnu permet à l’émetteur de couvrir au mieux les besoins des caisses de pension. Dans l’environnement de taux bas actuel, nous voulons contribuer, avec les produits structurés, à la performance durable des investissements et à la protection des avoirs de prévoyance. Les responsables de caisses de pension et les conseillers doivent désormais être encore mieux informés sur les possibilités et caractéristiques des produits structurés.

Consulter la Directive pour le calcul et la publication des coûts des produits structurés et les Précisions: <https://www.svsp-verband.ch/media/#section-guidelines>

Hausse de 6% par rapport à 2018 – le chiffre d’affaires 2019 s’établit à CHF 352 milliards

Le chiffre d’affaires réalisé avec des produits structurés suisses des principaux membres de la SSPA a continué à progresser en 2019. A 352 milliards de CHF, le chiffre d’affaires progresse de 6% ou 21 milliards de CHF par rapport à l’exercice précédent. En comparaison avec le même trimestre de l’année précédente, le chiffre d’affaires progresse également de 6% au T4 2019 pour s’établir à 86 milliards de CHF. Les produits Yield Enhancement constituent toujours la catégorie de placement préférée (48%) et ont légèrement progressé par rapport à l’année précédente (2018: 46%). Equity (54%) et Foreign Exchange (26%) sont également les principales catégories de placement en 2019. Les produits non cotés représentent 63% du chiffre d’affaires, c’est à dire sa majeure partie (2018: 62%). Les principales monnaies sont l’USD, l’EUR et le CHF qui représentent 88% du volume du chiffre d’affaires. Dans l’environnement actuel de faibles taux d’intérêt, les produits Yield Enhancement sont particulièrement utilisés par les investisseurs pour générer des revenus et pour renforcer le portefeuille d’investissement.



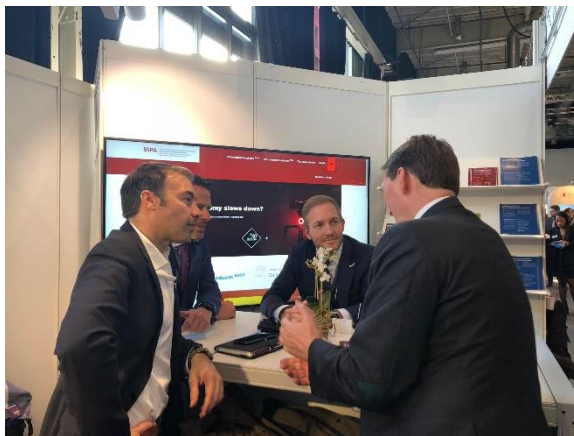
Finanz'20 - «Traditional values in a digital world»



La 22^e édition du principal salon suisse de la finance a fermé ses portes le 22 janvier. Fort de plus de 170 exposants suisses et internationaux et de 3800 visiteurs, le salon a attiré le secteur suisse de la finance avec différentes tables rondes, des exposés essentiels sur la théorie moderne des marchés financiers, les placements durables, l'environnement de placement pour les caisses de pension, la transition numérique et les nouvelles technologies dans le monde de la finance. Il enregistre une progression de 20% par rapport à l'année précédente et un nouveau record.

Les gestionnaires de fortune, banquiers privés, investisseurs immobiliers et représentants de Family Offices et de caisses de pension ont non seulement recherché l'échange personnel avec les exposants, mais aussi assisté en nombre au programme-cadre très diversifié. Un grand nombre de tables rondes, de débats et d'exposés de spécialistes ont été organisés sous la devise du salon «Traditional values in a digital world». La SSPA a également activement contribué à ce programme-cadre avec deux panels: pendant le débat de spécialistes «Comment un portefeuille peut-il être optimisé avec des produits structurés?» animé par André Buck (SIX), Irene Brunner (BNP Paribas), Giuseppe Caltabiano (UBP), Manuel Dürr (Leonteq) et Curdin Summermatter (ZKB) ont discuté des possibilités d'utilisation attrayantes pour l'optimisation du rendement. Dominique Böhler (Société Générale), Heiko Geiger (Vontobel), Raimund Müller (UBS) et Sven Württemberger (DWS) ont débattu de la question de savoir si les ETF et les structurés devaient être considérés comme une concurrence ou plutôt comme un complément idéal. Conclusion: tout est dans le mélange et à titre préventif, au cas où la conjoncture viendrait à ralentir, la SSPA a offert aux visiteurs du salon des éclairages de vélo et un brainfood savoureux.

Les salons Finanz'21 et Immo'21 se tiendront désormais dans le hall 550 à Zürich-Oerlikon.





SIX Information – publication d’informations dans les termsheet

En tant que National Numbering Agency, SIX Financial Information est responsable de la délivrance et de l’attribution des numéros de valeur et ISIN sur le marché suisse et liechtensteinois ainsi que des codes d’identification des valeurs mobilières belges et ISIN sur le marché belge. Les codes d’identification nationaux et ISIN ont pour but une identification (explicite) et figurent dans les termsheet et prospectus d’émission. Différents émetteurs distribuent souvent des termsheet «provisoires / indicatifs» qui contiennent généralement les codes d’identification réservés, afin de sonder la réaction du marché. Le processus interne d’émission est poursuivi et l’émission est dûment réalisée en fonction de la demande.

Seuls les émetteurs (ou tierces parties tenues par contrat) transmettent des termsheet à Connexor

Ces informations «indicatives» dans le termsheet parviennent souvent à des concurrents qui les créent dans leurs systèmes dès cette phase précoce et les distribuent donc avant la publication par SIX Financial Information (SFI). Les acteurs du marché qui souscrivent de telles émissions «indicatives» dès cette phase préliminaire et qui doivent procéder au règlement ont donc saisi SFI et se sont plaints de la publication «trop tardive» des informations des termsheet dans les systèmes de SFI. Ils ont besoin des données de référence de SFI pour l’exécution en temps réel de la transaction.

SFI ne créera plus d’instruments à la demande de tiers

Par la suite, différentes banques ont demandé à SIX de créer également de tels instruments sur demande de tierces parties et de publier les données. Si SIX autorisait les créations de tierces parties sur le marché suisse, les données ne seraient pas «Issuer approved», ce qui n’est pas réglé contractuellement (question de responsabilité). La distribution automatique des données d’événement des produits serait en outre fortement entravée. Il serait en outre possible qu’un numéro de valeur préalablement

réservé par l'émetteur ne puisse plus être utilisé, car un autre numéro de valeur a déjà été attribué sur la base d'une demande formulée par une tierce partie.

SIX estime par conséquent que les émetteurs devraient être contraints de lui transmettre les informations de termsheet via CONNEXOR-IBT avant ou au plus tard en même temps que la publication «indicative» sur le marché, pour que la publication dans les produits de SIX puisse avoir lieu en temps utile.

Mise à jour Legal & Regulations

État LSFIn/LEFin

Entrée en vigueur et dispositions transitoires

Comme annoncé début novembre 2019, la loi sur les services financiers (LSFin) et la loi sur les établissements financiers (LEFin) ainsi que leurs ordonnances d'exécution sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2020. Il s'avère que certaines propositions de modification des projets d'ordonnance, qui avaient été soumises dans les prises de position du secteur financier pendant la procédure de consultation du projet d'OSFin, ont été reprises. Ces modifications correspondent en partie aux propositions de la SSPA et doivent apporter clarté et sécurité juridique dans la pratique.

La prolongation de délais de transition importants qui sont désormais de deux ans dans la plupart des cas fait partie des principaux changements. Une prolongation du délai de transition à deux ans a été introduite dans le sillage de la procédure de consultation, notamment pour la classification des clients, les connaissances requises des conseillers à la clientèle, les règles de comportement, les obligations en matière d'organisation et la feuille d'information de base (FIB). Un compromis a été obtenu concernant l'obligation de publier un prospectus, sur la base du positionnement et des efforts du secteur et de l'association: un délai de transition de neuf mois s'applique de fait. Un délai de transition de six mois à compter de l'autorisation d'un organe de contrôle par la FINMA s'applique aux valeurs mobilières proposées à la vente au public ou admises au négoce d'une bourse après l'entrée en vigueur de la LSFIn – un prospectus autorisé selon la LSFIn doit toutefois être publié au plus tôt à partir du 1^{er} octobre 2020. Compte tenu du fait que la SIX Exchange Regulation et la BX Swiss seront admises comme organes de contrôle par la FINMA d'ici la fin mars 2020, le 1^{er} octobre 2020 constitue la date de lancement du prospectus selon la LSFIn. Un délai de transition de deux ans s'applique aux valeurs mobilières pour lesquelles une offre publique a été soumise ou l'admission au négoce a été demandée avant l'entrée en vigueur de la LSFIn. Il est essentiel en relation avec les délais de transition qu'aucun délai de transition spécifique n'ait été prévu pour les dispositions sur la publicité, contrairement aux obligations présentées ci-dessus. Les nouvelles prescriptions relatives à la publicité (la publicité doit être identifiable ou caractérisée en tant que telle) doivent donc déjà être respectées dès aujourd'hui.

Prospectus selon la LSFIn

Le passage du régime libéral de la loi sur les placements collectifs de capitaux (LPCC), qui exigeait uniquement un prospectus simplifié pour la distribution de produits structurés, à l'obligation générale, neutre en termes de produits, de publier un prospectus pour les valeurs mobilières selon la LSFIn constitue sans doute la nouveauté la plus importante pour les émetteurs et les établissements qui proposent des produits structurés. Quiconque soumet en Suisse une offre publique d'achat de produits

structurés ou demande l'admission de produits structurés au négoce sur une plate-forme de négociation doit désormais publier préalablement un prospectus autorisé. La loi et l'ordonnance formulent des prescriptions claires et détaillées concernant le contenu et la structure. Avant leur publication, les prospectus doivent en principe être soumis à un organe de contrôle autorisé par la FINMA pour contrôle et approbation et ensuite être archivés par le même organe de contrôle. La LSFIn prévoit cependant aussi de nombreuses exceptions à l'obligation de publier un prospectus.

Jusqu'à présent, aucun organe de contrôle des prospectus n'a été admis par la FINMA. On peut toutefois supposer que les bourses suisses SIX Swiss Exchange SA et BX Swiss SA, qui ont déposé une demande en ce sens l'an dernier, seront admises comme organe de contrôle des prospectus au 1^{er} trimestre 2020.

Feuille d'information de base (FIB)

Indépendamment de l'obligation de publier un prospectus, une feuille d'information de base doit désormais aussi être préalablement établie et mise à disposition, quand un instrument financier est proposé à des clients privés (art. 58 LSFIn). Il s'agit d'un document qui réplique le KID PRIIP, connu dans l'UE. Il contient un résumé des principales informations sur le produit et doit les présenter à tous les clients privés dans un langage facile à comprendre. Compte tenu de l'équivalence des concepts FIB/KID, les KID sont reconnus comme des documents équivalents en Suisse et peuvent être utilisés à la place d'une FIB, sans autre formalité, que le produit concerné soit également proposé dans l'UE ou non. La LSFIn et l'OSFin contiennent également des exigences claires concernant le contenu et la structure des informations dans la FIB.

En ce qui concerne les exigences en matière de mise à disposition de la FIB, les dispositions sur l'obligation d'informer du prestataire de services financiers doivent être respectées, sachant que des concrétisations importantes ont également été opérées en la matière avec les dernières adaptations de l'OSFin. La clarification de la procédure nécessaire pour les transactions *execution-only* est particulièrement importante à cet égard. Dans ces cas, une FIB ne doit être remise que si elle existe. C'est le cas, si la FIB peut être trouvée assez facilement. Citons par ailleurs la réglementation selon laquelle la FIB peut être mise à la disposition du client privé seulement après la conclusion de l'opération, avec le consentement de ce dernier, même lors des opérations *execution-only*.

Le délai de transition pour la FIB est également prolongé en raison des modifications évoquées dans la version finale de l'ordonnance à l'automne dernier. Comme évoqué précédemment, cela signifie pour les produits structurés que les producteurs peuvent continuer à établir un prospectus simplifié dans le sens de l'(ancienne) LPCC à la place d'une FIB, pendant deux années suivant l'entrée en vigueur de la LSFIn.

Les travaux actuels de la SSPA doivent proposer un allègement supplémentaire en vue de la transition vers la FIB, puisque le groupe de travail «Legal & Regulation» élabore un projet en vue de l'établissement de FIB standardisées.

Publicité

Le nouveau droit se traduit également par d'importantes nouveautés dans le domaine de la publicité, les prestataires de services financiers et les autres établissements qui proposent des produits structurés pouvant continuer à produire et à publier du matériel publicitaire correspondant, sachant toutefois que de tels documents devront respecter de nouvelles prescriptions claires. Il s'agit de l'identification et de la désignation claires du matériel publicitaire en tant que tel, du renvoi au prospectus et à la FIB

ainsi qu'à l'instance auprès de laquelle il est possible de se procurer ces documents, ainsi que de la conformité de l'information avec les mentions dans le prospectus et la FIB.

La clarification par l'ordonnance de la question de savoir ce qui se qualifie comme publicité dans le sens de la LSFIn doit être saluée. Cette notion recouvre toute communication adressée aux investisseurs visant à attirer l'attention sur certains services ou instruments financiers. L'étendue de cette notion est relativisée par un catalogue négatif qui retient que certaines informations ne sont pas en soi considérées comme de la publicité (p. ex. communications sur les émetteurs, les transactions ou les comptes rendus dans la presse spécialisée). L'interdiction non convaincante et problématique concernant la publicité pour les instruments financiers non approuvés ou non conformes au profil du client a été retirée du texte de l'ordonnance.

État des principes / recommandations concernant les AMC

Les recommandations AMC élaborées par le groupe de travail «Legal & Regulation» ont été finalisées et présentées au comité de la SSPA pour approbation en décembre 2019. Le comité les a approuvées et a décidé qu'elles entreraient en vigueur le 1^{er} avril 2020. Les émetteurs ont ainsi suffisamment de temps pour se familiariser avec les recommandations de l'AMC et pour les mettre en œuvre. Les recommandations de l'AMC sont publiées sur le site Internet de la SSPA.

Elles définissent des exigences minimales pour la nomination de la personne qui gère l'AMC et à l'égard de la transparence concernant la stratégie de placement, sa mise en œuvre et les coûts afférents. Ces exigences minimales sont considérées comme des recommandations et établissent des lignes directrices en vue de la protection des investisseurs et du renforcement de la réputation de la branche.

Ainsi, l'AMC Advisor doit notamment confirmer par écrit qu'il utilise un système de contrôle établi pour la surveillance de l'élaboration des AMC. Il s'engage par ailleurs à divulguer à l'investisseur les données de référence de la stratégie de placement qu'il poursuit et ce faisant de tenir compte notamment des éléments suivants:

- quelles catégories de placements et quels instruments financiers peuvent faire partie intégrante de la stratégie de placement;
- la stratégie visée inclut-elle un effet de levier;
- qui décide de la composition et du remaniement de l'actif sous-jacent et combien de fois un remaniement peut-il être opéré;
- où la composition actuelle de l'actif sous-jacent peut-elle être consultée ou auprès de qui est-elle disponible;
- existe-t-il d'importantes restrictions de placement;
- y a-t-il des règles de diversification;
- émoluments.

Les émoluments cités doivent être présentés de manière transparente et compréhensible. Une indemnisation multiple de l'AMC Advisor, qualifiée de *double dipping*, est interdite. La répartition des tâches entre l'AMC Advisor et l'émetteur doit être clairement définie et communiquée à l'investisseur.

Situation du contrat de distribution type de la SSPA

Le projet du groupe de travail «Legal & Regulation» visant à élaborer un contrat de distribution type pour le secteur financier et les membres de la SSPA progresse. Ce contrat sera d'abord établi en langue

anglaise, mais devra au final être disponible en anglais et en allemand. Le but est d'assurer une répartition équitable des intérêts entre les émetteurs et les distributeurs, raison pour laquelle une formulation aussi neutre que possible doit être choisie lors de l'élaboration du modèle. Les membres de la SSPA peuvent utiliser le modèle sur une base facultative et pourront l'adapter individuellement au besoin. Une application aussi large que possible est cependant avantageuse pour établir un standard sur le marché.

Rétrospective du forum «Produits structurés 2019» de Finanz und Wirtschaft

Pendant le deuxième forum de Finanz und Wirtschaft consacré aux produits structurés au Gottlieb Duttweiler Institut, les investisseurs ont discuté de questions essentielles autour des structurés et approfondi les dernières tendances en matière d'investissement. Le professeur Marc Oliver Rieger, Bank- und Finanzwirtschaft, Université de Trèves, s'est ainsi exprimé sur les «produits structurés – la cerise sur le gâteau dans un portefeuille». Les différentes possibilités d'utilisation de produits structurés dans le portefeuille ont été analysées en détail par un panel constitué de Conrad Bruggisser (Credit Suisse SA), André Buck (SIX), Nicolas Peter (Aquila SA) et Martin Roth (Caisse de pensions Manor). D'autres panels et discussions de groupe ont permis d'échanger et ont offert de nouvelles perspectives.



«Expert View» – Women in Finance – ou non?

Perspective sur le secteur par Irene Brunner, BNP Paribas (Suisse) SA

De nombreuses études l'ont déjà analysé et parviennent au même résultat: les sociétés au personnel correctement diversifié entre hommes et femmes sont généralement plus innovantes et obtiennent aussi de meilleurs résultats en comparaison avec leurs pairs moins diversifiés. Ce thème a déjà été

retenu pour des investissements il y a quelques années. Certains émetteurs proposent déjà des produits structurés focalisés sur les sociétés qui tirent leur épingle du jeu en termes de diversité. Mais qu'en est-il des acteurs du marché eux-mêmes?



L'examen précis du statu quo de nombreux prestataires de services financiers et banques suisses est décevant. On cherche généralement en vain des femmes aux niveaux de direction moyens et supérieurs. Cela ne signifie cependant pas que rien n'est entrepris en la matière. De nombreuses sociétés ont déjà reconnu l'importance stratégique de la diversité, mais la mise en œuvre pratique fait encore souvent défaut. Même dans le cas d'un programme de promotion complet de la diversité, les mesures ne prennent pas du jour au lendemain. L'objectif est généralement d'instaurer un pourcentage de femmes plus élevé au niveau de direction inférieur, qui progresse jusqu'aux niveaux moyens et supérieurs au fil du temps. Selon l'Advance & HSG Gender Intelligence Report de 2019, un critère de réussite important consiste à éliminer l'«unconscious bias», autrement dit le parti pris inconscient qui fait que les hommes sont mieux notés lors des promotions des évaluations des collaborateurs.

On ne connaît l'étendue d'un problème que si on l'a quantifié, c.-à-d. quand on arrête d'en parler et qu'on commence à le mesurer. Le Groupe BNP Paribas s'est par exemple fixé pour objectif d'atteindre une part des femmes de 25% dans ses comités exécutifs et de plus de 30% dans les positions dirigeantes. La banque est en outre partenaire de la campagne des Nations Unies «HeForShe», qui promeut l'égalité des sexes dans le monde, en essayant d'inciter les hommes à s'engager pour cette cause.

Deux des six membres du comité de l'Association Suisse Produits Structurés sont des femmes. Nous devrions donc être plus innovants et obtenir de meilleurs résultats que d'autres associations moins bien placées en la matière. Personnellement, j'espère avant tout que nous jouons aussi un rôle d'exemple et que nous montrons à la relève (féminine) du secteur que tout est possible!

Vous trouverez de plus amples informations sur HeForShe sur <https://www.heforshe.org/en>.

Un auto-test sur le thème «unconscious bias» est consultable en cliquant sur le lien suivant: http://genderiq.pwc.com/story_html5.html

Événements à venir – SSPA goes Romandy – InfoTalk à Genève

La SSPA ne s'est pas uniquement fixé pour objectif de représenter l'ensemble de la chaîne de création de valeur, des émetteurs aux marchés, en passant par la BuySide et les partenaires, mais aussi d'être présente dans toute la Suisse. Le prochain InfoTalk se tiendra le 7 avril prochain à Genève. Nous sommes heureux de présenter les activités de l'association en détail, mais aussi des perspectives intéressantes de notre Key Note Speaker (vous serez surpris), et de cultiver notre réseau pendant l'apéritif.