

Bank
Banque
Banca

CLER



Que retenir de 2017?

Rapport succinct

Chiffres clés 2017



Cler

À nouveau nom –
nouvelle banque!

Le changement de marque s'est opéré avec succès: le 20 mai 2017, la Banque Coop est devenue la Banque Cler.



400

millions de CHF
Solution de placement

Résultat optimal pour la gestion de fortune dès 10 000 CHF: fin 2017, la clientèle avait investi près de 400 millions de CHF depuis le lancement de la Solution de placement en octobre 2016, dont 60 millions dans la Solution de placement Durable.



12,0

milliards de CHF
Dépôts de la clientèle

Record historique: des liquidités considérables de PME et de clients institutionnels ont accru les dépôts de la clientèle de la Banque Cler, atteignant 12,0 milliards de CHF fin 2017.



+4,5%

Produit d'exploitation

Excellente performance: le produit d'exploitation a progressé pour s'établir à 256,4 millions de CHF. Outre les opérations d'intérêts, cette progression est imputable au produit des commissions résultant des opérations sur titres et de placement en hausse de 4,4%.



+3,9%

Créances hypothécaires

Taux de croissance supérieur au marché: la Banque Cler a renforcé sa position sur le marché avec une augmentation des créances hypothécaires de 555,9 millions de CHF, à 14,6 milliards de CHF.



104,0%

Taux de refinancement II

Plus élevé que jamais: le taux de refinancement II (ratio fonds du public/prêts à la clientèle) a enregistré une progression record, passant de 102,4% à 104%.

En 2017, la Banque Cler a pris un nouveau départ. La plupart de nos clients nous ont accompagnés dans la transformation de ce qui s'appelait alors la Banque Coop: merci de nous avoir aidés à façonner notre avenir! Et si vous rejoignez notre établissement, nous vous souhaitons la bienvenue. Voici le premier rapport succinct de la Banque Cler. Vous y trouverez les principaux faits et chiffres de l'exercice 2017.



En bref

Structure du capital

		2017	2016
Nombre d'actions		16 875 000	16 875 000
Valeur nominale par action	en CHF	20,00	20,00
Capital-actions	en 1000 CHF	337 500	337 500

Cours boursier

		2017	2016
Cours boursier à la date du bilan	en CHF	42,55	42,00
• Variation	en %	1,3	0,2
Cours le plus haut	en CHF	47,80	43,10
Cours le plus bas	en CHF	41,10	40,35
Capitalisation boursière à la date du bilan	en millions de CHF	718	709

Chiffres clés par action au porteur

		2017	2016
Rendement du dividende	en %	4,2	4,3
Taux de distribution (payout-ratio)	en %	79,3	66,4
Rapport cours/bénéfice (price-earnings-ratio)		18,75	15,50
Rapport cours/valeur comptable (price-book-ratio)		0,61	0,61

Dividende

		2017	2016
Par action au porteur à la valeur nominale de 20 CHF			
Dividende brut	en CHF	1,80	1,80
• moins impôt anticipé fédéral de 35%	en CHF	0,65	0,65
• dividende net	en CHF	1,15	1,15
Bonification du dividende le		12.4.2018	26.4.2017
N° de valeur de l'action au porteur: 1 811 647 (ISIN: CH0018116472)			

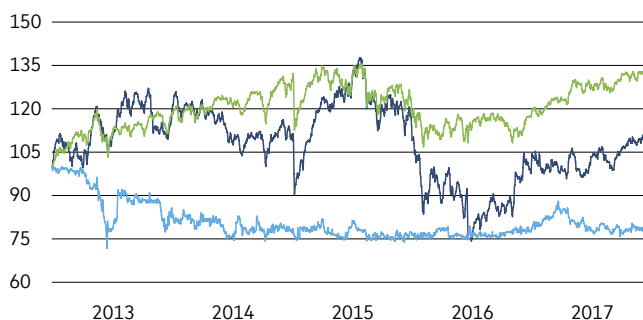
Évolution en 2017 de l'action au porteur Banque Cler SA

indexé



Évolution sur 5 ans de l'action au porteur Banque Cler SA

indexé



Bilan

		31.12.2017	31.12.2016
Somme du bilan	en 1000 CHF	17 507 068	16 877 806
• Variation	en %	3,7	1,7
Prêts à la clientèle	en 1000 CHF	14 923 066	14 521 294
• dont créances hypothécaires	en 1000 CHF	14 637 652	14 081 710
Dépôts de la clientèle	en 1000 CHF	11 967 448	11 881 179
Fonds de la clientèle	en 1000 CHF	12 004 777	11 945 723
Fonds propres déclarés (après répartition du bénéfice)	en 1000 CHF	1 179 733	1 166 151

Compte de résultat

		2017	2016
Résultat net des opérations d'intérêts	en 1000 CHF	186 873	173 762
Résultat des opérations de commissions et des prestations de services	en 1000 CHF	54 763	56 753
Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur	en 1000 CHF	11 488	11 142
Autres résultats ordinaires	en 1000 CHF	3 243	3 767
Produit d'exploitation	en 1000 CHF	256 367	245 424
• Variation	en %	4,5	0,8
Charges d'exploitation	en 1000 CHF	197 969	161 116
• Variation	en %	22,9	1,7
Amortissements et provisions	en 1000 CHF	10 041	6 358
Résultat opérationnel	en 1000 CHF	48 357	77 950
• Variation	en %	-38,0	0,1
Bénéfice annuel	en 1000 CHF	38 296	45 722
• Variation	en %	-16,2	2,6

Chiffres clés du bilan

		31.12.2017	31.12.2016
Prêts à la clientèle en % de la somme du bilan	en %	85,2	86,0
Créances hypothécaires en % des prêts à la clientèle	en %	98,1	97,0
Dépôts de la clientèle en % de la somme du bilan	en %	68,4	70,4
Taux de refinancement I (fonds de la clientèle/prêts à la clientèle)	en %	80,4	82,3
Taux de refinancement II (fonds du public/prêts à la clientèle)	en %	104,0	102,4
Ratio de couverture	en %	6,9	7,1
Ratio des fonds propres de base durs (ratio CET1)	en %	16,3	16,4
Ratio des fonds propres de base (ratio T1)	en %	16,3	16,4
Total capital ratio	en %	16,3	16,5
Objectif de fonds propres ¹⁾	en %	12,0	12,0
Leverage ratio	en %	6,6	6,8
Ratio moyen de liquidités à court terme (LCR), 4 ^e trimestre	en %	185,0	155,4

Chiffres clés du compte de résultat

		2017	2016
Cost-income-ratio (charges d'exploitation/produit brut) ²⁾	en %	81,3	66,2
Résultat net des opérations d'intérêts en % du produit d'exploitation	en %	72,9	70,8
Résultat des opérations de commissions en % du produit d'exploitation	en %	21,4	23,1
Résultat du négoce en % du produit d'exploitation	en %	4,5	4,5
Autres résultats ordinaires en % du produit d'exploitation	en %	1,3	1,5
Charges de personnel en % des charges d'exploitation	en %	40,1	41,4
Autres charges d'exploitation en % des charges d'exploitation	en %	59,9	58,6

¹⁾ L'objectif de fonds propres se compose des fonds propres minimaux de 8%, conf. à l'art. 42 OFR, ainsi que d'un volant de fonds propres de 4% pour les banques de la catégorie 3 conf. à la circulaire FINMA 2011/2.

²⁾ Produit brut (produit d'exploitation avant variation des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts).

Notre vision

Nous voulons simplifier le rapport de nos clients à l'argent afin qu'ils puissent profiter davantage de la vie, aujourd'hui et demain.



Chers lecteurs,

L'année 2017 a revêtu une importance particulière pour nous. La Banque Coop est devenue la Banque Cler, à la fois la plus jeune banque suisse et un établissement fort d'une histoire de 90 années. Le résultat annuel montre que la Banque Cler a généré des revenus nettement plus élevés au cours de la période sous revue, tant au niveau de son cœur de métier - les opérations d'intérêts - qu'à celui des opérations sur titres et de placement ainsi que de négoce. La banque a renforcé sa position sur le marché également grâce à la progression de 3,9% des créances hypothécaires, à 14,6 milliards de CHF, supérieure au marché.

La Banque Cler entend continuer de croître. Pour atteindre les objectifs fixés dans le cadre de la stratégie 2018-2021, le Conseil d'administration et la Direction générale ont défini une vision ainsi que cinq axes stratégiques en accord avec la stratégie globale du groupe BKB.


En juin 2017, le Conseil d'administration a confié à Sandra Lienhart la conduite opérationnelle de la Banque Cler, et je me réjouis qu'une femme compétente et expérimentée soit désormais à la tête de notre établissement.

Nous avons décidé de simplifier les opérations bancaires, avec déjà quelques succès à notre actif. Juillet 2017 a vu le lancement de myCler, notre succursale virtuelle qui permet d'ouvrir un compte en ligne, d'effectuer des placements sans bouger de chez soi ou encore de «chatter» avec des conseillers dans un environnement sécurisé. Avec la nouvelle app «Zak Banque Cler», qui fait entrer votre banque dans votre smartphone, nous entendons fixer de nouvelles normes en matière de simplicité, de convivialité et de services allant au-delà des opérations

bancaires à proprement parler. Nous avons réduit le nombre de packs bancaires proposés et harmonisé les coûts des différents types de mandats de gestion de fortune.

Afin de conseiller nos clients d'égal à égal, nous continuons d'investir dans notre nouveau concept de succursale, mis en œuvre pour la première fois à Zurich, Uraniastrasse. Son design rafraîchissant et moderne ainsi que l'atmosphère ouverte et détendue qui y règne rencontrent un vif succès, y compris auprès des jeunes. La forte augmentation de la fréquentation montre que nous sommes sur la bonne voie.

En 2017 aussi, nos collaborateurs ont fourni d'énormes efforts. C'est avec beaucoup d'enthousiasme et d'engagement qu'ils ont contribué au lancement de la nouvelle marque. Au nom du Conseil d'administration, je remercie l'ensemble du personnel et me réjouis de pouvoir compter sur lui pour donner corps, jour après jour, à notre promesse de prestations. Chers clients, chers actionnaires, je vous remercie de nous avoir renouvelé votre confiance bien que nous ne portions plus le même nom. Il nous tient à cœur de vous prouver que vous êtes chez nous entre de bonnes mains.



Andreas Sturm
Président du Conseil d'administration

Table des matières

À propos de notre stratégie Besoin d'une nouvelle banque en Suisse	Page 6
À propos de notre nouveau nom Cler, pour plus de clarté	Page 10
À propos de l'aménagement des succursales Un sentiment de bien-être	Page 12
À propos des enseignes lumineuses Facile à trouver	Page 14
À propos du rebranding De l'ouverture	Page 16
À propos de la banque numérique Où ça? Peu importe!	Page 18
À propos de la manifestation destinée au personnel Une atmosphère de renouveau	Page 21
À propos de l'évolution de notre activité Commentaire	Page 22
À propos des chiffres Comptes annuels	Page 24
À propos des organes de direction Conseil d'administration et Direction générale	Page 30
À propos des salaires Communication des rémunérations	Page 32
Adresses	Page 34

Vous trouverez de plus amples informations dans le rapport de gestion 2017 (en allemand), disponible sur notre site Internet www.cler.ch, à la rubrique «Banque Cler/Investisseurs».

**Andreas Sturm**

Président du Conseil d'administration
de la Banque Cler

Andreas Sturm préside le Conseil d'administration de la Banque Cler. Il a trois enfants avec celle qui partage sa vie depuis de nombreuses années. Sa famille nourrit une passion pour les voyages, de préférence lointains et originaux: «Nous avons un penchant pour les destinations peu prisées. C'est notre manière à nous de sortir des sentiers battus», explique-t-il.

Sandra Lienhart

CEO Banque Cler

Sandra Lienhart est à la tête de la Banque Cler. Veuve, elle aime pratiquer des activités sportives de plein air et passer du temps avec sa famille et ses amis. Sandra Lienhart vient d'une famille d'entrepreneurs de Winterthur. À son propos, elle affirme ce qui suit: «L'orientation client et la notion de prestation de services ont toujours fait partie intégrante de mon quotidien, dès le berceau. Notre propension à faire un effort supplémentaire est déterminante.»

Bien que la Banque Cler ait vu le jour il y a peu, elle a déjà 90 années d'histoire derrière elle. Andreas Sturm, président du Conseil d'administration, et Sandra Lienhart, CEO, expliquent dans quelle mesure l'orientation stratégique de la banque a été affinée et indiquent pourquoi les opérations bancaires sont devenues aussi simples pour ses clients.

Besoin d'une nouvelle banque en Suisse

En mai 2017, notre établissement a pris un nouveau départ en devenant la Banque Cler. La Basler Kantonalbank a alors racheté la part auparavant détenue par l'actionnaire Coop. Même s'il existe pléthore de banques en Suisse, de nombreux clients souhaitent voir un petit acteur afficher un modèle commercial clair, des offres simples, une forte orientation client et services ainsi qu'une responsabilité sociale parfaitement assumée. En 2017, la Banque Cler a affiné davantage son profil, simplifiant son offre et poursuivant le déve-

loppement des canaux et offres numériques. Parallèlement, l'établissement a lancé son projet de rénovation et de relooking des succursales pour répondre aux nouveaux besoins de la clientèle.

Le fort maillage du territoire et la numérisation croissante de l'activité bancaire dans son ensemble se complètent, avec à la clé une nette simplification des opérations et le développement de services allant au-delà des prestations bancaires proprement dites.



Andreas Sturm, vous êtes président du Conseil d'administration de la Banque Cler. L'exercice 2017 est à présent clôturé. Comment avez-vous vécu le lancement de la Banque Cler?

Andreas Sturm: Ces derniers mois, nous avons beaucoup investi dans la nouvelle marque, dans le nouveau concept de succursale et dans la numérisation de l'activité bancaire. Il s'agit là d'un investissement dans l'avenir de notre établissement, une nouvelle banque forte d'une histoire de 90 années. Compte tenu du contexte actuel – transformation numérique, évolution des besoins des clients, taux d'intérêt bas –, notre mission promet de rester à la fois exigeante et passionnante ces prochaines années.

Sandra Lienhart, vous êtes récemment devenue CEO de la Banque Cler après avoir dirigé le département Distribution pendant plus de dix ans. Vous connaissez le secteur bancaire de A à Z. Comment décririez-vous les nouveaux besoins des clients qu'évoque Andreas Sturm?

Sandra Lienhart: Nous avons tout d'abord constaté que les Suisses voulaient une banque qui les conseille d'égal à égal plutôt que de leur parler une sorte de sabir. La simplicité constitue pour eux un critère déterminant. Second point important: le smartphone fait aujourd'hui partie intégrante de nos vies. Il nous permet de nous connecter partout et à tout moment à Internet, de comparer les prix et les prestations des différents fournisseurs et d'en discuter via les médias sociaux. Nous entendons tenir compte de cette évolution en proposant une solution bancaire simple sur smartphone, une appli dont nos clients se serviront au quotidien. Celle-ci doit leur faciliter la gestion de l'argent et leur proposer des offres supplémentaires allant au-delà des opérations bancaires habituelles. Grâce à

notre succursale virtuelle myCler, les clients peuvent ouvrir un compte sans se déplacer ni envoyer de documents.

Vous parlez tous les deux de numérisation. Est-ce la nouvelle stratégie de la banque?

Andreas Sturm: Nous voulons nous positionner comme une banque numérique très présente physiquement dans les centres urbains. Pour cela, il nous faut notamment renforcer notre capacité d'innovation conjointement avec la Basler Kantonalbank. La numérisation en fait évidemment partie: elle nous permet d'atteindre de nouveaux groupes cibles grâce à des produits innovants, de simplifier les activités bancaires et d'intégrer facilement et rapidement à notre offre des services à valeur ajoutée désirés par les clients. Nos produits bancaires doivent être simples à comprendre, à souscrire et à gérer. Enfin, nos clients doivent savoir que nous les accompagnerons dans toutes leurs démarches financières, quelle que soit leur situation personnelle.

Sandra Lienhart: Bien sûr, nous entendons poursuivre notre croissance et augmenter notre part de marché, ce qui implique la création de modèles commerciaux inédits pour générer de nouveaux revenus. La simplification des processus et l'exploitation des synergies au sein du groupe nous permettent de gagner en vitesse et en qualité tout en réalisant des économies.

Comment concilier la numérisation avec l'existence de 32 succursales Banque Cler réparties dans toute la Suisse? N'est-ce pas contradictoire?

Sandra Lienhart: Non, pas du tout. C'est en toute connaissance de cause que nous avons adopté cette double approche. Tout ce qui est nouveau et faisable sur le plan technique n'est pas forcément souhaitable, notamment du point de vue de notre clientèle. Une confiance aveugle dans la numérisation est même plutôt dangereuse. Bien évidemment, nous faisons tout pour que nos clients puissent exécuter leurs opérations quotidiennes facilement et confortablement depuis leur smartphone. La technologie ne peut toutefois se substituer à 100% au contact humain, car notre activité revêt également une dimension émotionnelle.

Andreas Sturm: Le nouveau concept de succursale montre à quel point nous attachons de l'importance à un conseil d'égal à égal. Nous entendons être proches de notre clientèle et entretenir des contacts personnels avec elle, même dans un environnement où le numérique gagne du terrain chaque jour.

Des enquêtes montrent qu'un nombre croissant de personnes souhaite voir les entreprises assumer leur responsabilité sociale et sociétale. Que cela signifie-t-il concrètement pour la Banque Cler?

Andreas Sturm: L'égalité des chances et des salaires est une évidence pour nous. En tant qu'employeur, nous ne



nous contentons pas de revendiquer l'égalité salariale, mais nous faisons certifier le respect de ce principe par un organisme indépendant. Nous voulons également promouvoir la diversité à tous les niveaux, en matière de sexe, d'âge ou de milieu socioculturel. D'ailleurs, je suis convaincu que les équipes mixtes obtiennent de meilleurs résultats que les autres. Même si la femme qui a pris la tête de notre banque ne doit cette fonction qu'à ses compétences et à son expérience, je trouve qu'il s'agit d'un signal fort envoyé en interne comme en externe.

Sandra Lienhart, votre façon de diriger la Banque Cler diffère-t-elle de celle d'un homme?

Sandra Lienhart: C'est aux autres d'en juger! J'estime gérer ma vie tant privée que professionnelle en fonction de mes valeurs. L'un des aspects de mon métier qui me fascinent est la collaboration avec autrui, qu'il s'agisse de collègues ou de clients. J'accorde beaucoup d'importance au respect, à la crédibilité, à la confiance et à la transparence; jusqu'à présent, cette philosophie de vie m'a toujours réussi.

En tant que CEO, êtes-vous satisfaite de l'exercice 2017?

Oui, je le suis. Notre banque nouvelle mouture récolte ses premiers fruits, comme en témoignent la croissance du volume de la Solution de placement, l'augmentation des revenus des opérations d'intérêts et, last but not least, les réactions positives de la clientèle aux offres numériques. Notre banque est perçue par nos clients comme un établissement moderne, dynamique et ouvert. Au sein du personnel, le repositionnement a eu pour effet de créer une atmosphère de renouveau: nous avons senti que nos collaborateurs faisaient bloc derrière nous. Tous les membres de la Direction générale se sont impliqués pendant plus

de 18 mois dans ce projet, influençant ainsi de manière décisive notre nouveau positionnement. C'était du vrai travail d'équipe. Il s'agit maintenant de faire progresser ce que nous avons créé, et cette perspective me réjouit.

La stratégie de la Banque Cler

Enthousiasmer les clients

Accompagner les clients quelle que soit leur situation personnelle et via tous les points de contact. Accroître le taux de satisfaction et donc de recommandation. Conseiller la clientèle sur un pied d'égalité en utilisant un langage simple et compréhensible. Créer un univers convivial pour les clients et les enthousiasmer par un service personnalisé.

Acquérir de nouveaux groupes de clients

Proposer des produits bancaires clairs et complets à des prix attrayants. Développer parallèlement des réseaux sociaux et exploiter les données intelligemment pour développer notre base de clients. Créer de nouvelles offres numériques.

Accroître l'efficacité

Simplifier et automatiser les processus, exploiter les synergies au sein du groupe.

Renforcer la capacité d'innovation

Élaborer de nouvelles idées et offres, aussi bien en interne qu'avec des partenaires. Miser sur la numérisation et élaborer de nouveaux modèles commerciaux à valeur ajoutée dépassant le simple cadre des opérations bancaires.

Promouvoir le développement durable

Encourager les collaborateurs et leurs actions entrepreneuriales. Garantir la qualité des produits sur le plan éthique et leur caractère durable pour l'environnement. S'engager socialement.

Vous trouverez de plus amples informations sur l'engagement de la Banque Cler en matière de développement durable à l'adresse www.cler.ch/developpement-durable ou dans notre rapport sur le développement durable.



La Banque Coop est devenue la Banque Cler. Pourquoi avoir opté pour ce nom? Lukas Staudenmann, de Scholtysik & Partner, nous explique les raisons de ce choix.

Cler, pour plus de clarté

«Mettre sur pied une nouvelle banque, c'est une occasion unique dans une vie. Rien que le choix du nom constitue tout un programme: nous avons envisagé puis écarté plus de 400 noms en l'espace de plusieurs semaines. Un bon nom de marque doit remplir de nombreux critères. Il faut qu'il soit bref et percutant, qu'il «sonne bien» et qu'il soit facile à prononcer dans toutes les langues nationales du pays sans avoir déjà été déposé. Et surtout, il doit coller avec l'origine, l'attitude et la stratégie de la banque.

La première chose que nous ayons faite, c'est de nous asseoir à table avec les responsables et de leur poser toute une série de questions: pour qui êtes-vous là? Que faites-vous mieux que les autres? Pourquoi vos clients vous font-ils confiance? Que faut-il changer? Nous avons ainsi décodé ensemble l'«empreinte génétique» de la banque, ce qui la constitue: son origine coopérative, son comportement responsable, son orientation sur la Suisse et son extrême simplicité en matière de produits et de services.

Notre nouveau nom reflète tout cela: en romanche, «Cler» signifie «clair, simple, distinct». Bref, percutant et lumineux, ce nom inimaginable hors de Suisse se prononce facilement dans toutes les langues nationales, un critère essentiel pour une banque présente sur l'ensemble du territoire. Le fait qu'il évoque pour certains un prénom féminin est un heureux hasard.

Le chemin menant à une marque forte est long et parsemé d'embûches, par exemple lorsqu'une bonne idée doit être abandonnée à l'issue de recherches sur les marques. Mais le courage et la persévérance finissent toujours par payer: sans avoir besoin d'y réfléchir à deux fois, le Conseil d'administration a adopté le nom «Cler» à l'unanimité.

Même si le lancement a eu lieu en mai 2017, le travail commence seulement. C'est aux collaborateurs de donner vie et sens à la nouvelle marque et de prouver que le «fair banking» peut être simple et moderne. D'ici à ce que la nouvelle se soit répandue, toutes les parties prenantes vont devoir faire preuve d'engagement, de ténacité et de constance.»

Qui sont nos clients? Quels besoins ont-ils? Quelle offre permet de s'assurer qu'ils obtiennent ce qu'ils souhaitent? Les réponses à ces questions sont compilées dans le positionnement de marché, une boussole qui indique la voie à suivre de façon claire et simple.



Lukas Staudenmann
Scholtysik & Partner

Ayant suivi une formation de spécialiste des médias, Lukas Staudenmann est gestionnaire de marques depuis de nombreuses années et cogérant de l'agence de branding et de design Scholtysik & Partner, qui a accompagné et réalisé le rebranding de la Banque Coop en Banque Cler depuis le début. Pour lui, aucun doute: «Les marques fortes doivent oser.»



Un environnement agréable simplifie bien des choses, par exemple les contacts humains. Les locaux de la Banque Cler ont fait l'objet d'un réaménagement. Stefan Stettler, de Mint Architecture, nous explique pourquoi.

Un sentiment de bien-être

Stefan Stettler, vous êtes Client Director au sein de Mint Architecture, la société chargée de réaménager les succursales de la Banque Cler. Comment avez-vous abordé la chose?

Nous savons tous qu'un bel aménagement intérieur ne fait pas tout, bien au contraire: l'essentiel réside dans la vision de l'entreprise, dans la marque. Nous avons très tôt été impliqués dans ce projet, dès août 2016. Si le nom de la nouvelle banque n'était pas encore défini à ce moment-là, son positionnement était déjà clair. Notre mission consistait à donner vie en trois dimensions au nouveau positionnement de la Banque Cler, à la marque.

Comment cette idée s'exprime-t-elle au sein du nouvel espace?

Les couleurs modernes doivent nous éloigner de l'univers bancaire traditionnel, de son esprit guindé et de sa distance vis-à-vis des clients. Nous avons voulu créer des locaux ouverts et accueillants qui présentent toutes les caractéristiques d'un environnement de travail dynamique. Jeunes, familles, personnes âgées: toutes les classes d'âge doivent s'y sentir les bienvenues. On doit avoir envie de s'asseoir un moment, de prendre un café ou de travailler un peu sur son ordinateur. La zone consacrée aux manifestations constitue le cœur des nouvelles succursales. La Banque Cler entend y organiser des soirées lors desquelles elle transmettra au public son savoir concernant d'importants thèmes financiers ou du quotidien. Cette zone comprend une tribune, de grands écrans et un vidéoprojecteur. Elle permet de se réunir très facilement, en apportant si nécessaire des chaises supplémentaires.

Toutes les succursales de la Banque Cler ont-elles déjà été réaménagées?

Non, ce travail commence à peine et durera plusieurs années. Nous avons toutefois opéré un relooking dans chaque succursale pour que la modernité et le dynamisme de la nouvelle marque se ressentent dès à présent: nous avons joué sur les couleurs, les textures et le style du mobilier.

Quel a été le plus grand défi?

Outre la dimension purement design, il a fallu tenir compte des aspects opérationnels: quels processus suit-on dans une banque? Quels produits y vend-on? Quelles sommes y retire-t-on? De combien de salles de séance a-t-on besoin? Quels parcours y effectue-t-on? Concilier les exigences de la nouvelle marque et les contraintes liées à la distribution a constitué un véritable défi. Les discussions à ce sujet se sont avérées passionnantes et très enrichissantes.

Vous voulez voyager dans le futur? Rendez-vous à Zurich, au numéro 6 de l'Uraniastrasse: tout a été pensé pour que l'ensemble des clients de la Banque Cler s'y sentent bien. Différentes hauteurs de siège sont proposées, regroupées par zones. Le mobilier rembourré a été conçu de telle sorte qu'on ne s'y enfonce pas. Les assises élevées et la proximité des dossiers des fauteuils permettent de se lever aisément. Un espace de jeux a été aménagé pour les enfants qui accompagnent leurs parents.



Stefan Stettler
Mint Architecture

Stefan Stettler est Client Director au sein de Mint Architecture. Il a d'abord suivi une formation de décorateur-étalagiste avant d'étudier l'architecture d'intérieur. Stefan Stettler possède trente ans d'expérience dans la conception graphique et l'architecture d'intérieur sur le marché de détail. Pour lui, «impossible d'aller de l'avant sans investissement».



Toutes les façades et vitrines arborent désormais le nouveau nom «Banque Cler». C'est André Wohlgemuth, de la société Neonwidmer AG Werbeanlagen, et son équipe qui ont fourni toutes les installations lumineuses.

Facile à trouver

André Wohlgemuth est très «famille». S'il est souvent dix-neuf heures passées lorsqu'il rentre chez lui, il se consacre alors tout entier à ses proches. «Avant, je fabriquais des pièces destinées à être intégrées à des machines. Aujourd'hui, je peux voir partout le résultat de mon travail. Quand on se balade en famille, mon fils me demande parfois: «Papa, ça, c'est vous qui l'avez fait?» Cet aspect de mon activité professionnelle me plaît.»

André Wohlgemuth vient justement d'installer des enseignes lumineuses dans toute la Suisse. Avec son équipe, il a conçu puis mis en place la nouvelle inscription «Banque Cler», une tâche d'envergure puisque, à elle seule, l'obtention de toutes les autorisations requises prend déjà un temps considérable. Chaque canton et chaque commune décident en effet de ce qui est autorisé et de ce qui ne l'est pas sur leur sol. «Dans certains cas, c'est l'inspection des constructions qui prend la décision; dans d'autres, c'est une commission du paysage urbain ou la protection des monuments historiques», indique André Wohlgemuth pour résumer ce processus complexe.

Au total, l'équipe de Neonwidmer a réalisé 52 enseignes lumineuses, 32 panneaux lumineux, 10 grands symboles ainsi qu'environ 90 adhésifs pour les vitrines, les portes (horaires d'ouverture) et les places de parc. Fait étonnant: une grande partie de ces produits est encore fabriquée à la main de nos jours. Les lettres sont fraisées, assemblées manuellement et pré-montées sur des supports afin de réduire autant que possible le temps de montage sur le bâtiment. En outre, il faut planifier correctement le retrait des anciennes installations, lesquelles laissent souvent une trace sur la façade, qu'il convient de nettoyer ou de repeindre.

Au bout d'environ huit semaines de production, les commandes étaient prêtes à être expédiées dans toute la Suisse, soigneusement emballées dans du film plastique

pour éviter toute rayure. «Normalement, explique André Wohlgemuth, le remplacement des installations d'une entreprise de cette taille prend deux semaines. Il faut par exemple penser que la plus grande enseigne lumineuse, celle de l'Aeschenplatz, à Bâle, mesure six mètres de long. Nous, nous avons terminé au bout de trois jours. Une telle performance n'est possible qu'avec une super équipe. En toute franchise, nous sommes assez fiers de ce que nous avons accompli.»

Une annonce en quatre couleurs dans un quotidien coûte jusqu'à 40 000 CHF. En comparaison, les inscriptions lumineuses sont un moyen bon marché de se faire de la publicité: une fois monté, le logo de la Banque Cler est visible de loin, de nombreuses années durant. La technologie LED permet de consommer beaucoup moins d'électricité, et donc de réaliser des économies. Les enseignes «Banque Cler» sont alimentées par des ampoules 12 V, l'équivalent d'une petite lampe de chevet.



André Wohlgemuth

Directeur des ventes, Neonwidmer AG Werbeanlagen

Mécanicien de précision de formation, André Wohlgemuth a vu le numérique prendre une telle importance dans son métier qu'il a décidé de se perfectionner pour devenir agent technico-commercial. En créant des inscriptions destinées à être apposées sur des façades, il met à profit chaque jour ses connaissances techniques. La passion d'André Wohlgemuth pour son travail transparaît jusque dans sa vie privée. «Lorsque je suis en voyage, la première chose que je regarde, ce sont les inscriptions lumineuses. Cela m'intéresse de voir comment font les Néerlandais ou les Anglais. En fait, mon métier est en quelque sorte devenu mon hobby», admet-il.



La Banque Coop s'appelle désormais Banque Cler. Pour vous en informer, nous payons 1'337 francs pour cette affiche.

Il est temps de parler d'argent.
Et temps pour une nouvelle banque.

Bank
Banque
Banca

CLER

Cette affiche nous coûte 662 francs. Mais votre confiance n'a pas de prix: nous voulons la mériter.

Il est temps de parler d'argent.
Et temps pour une nouvelle banque.

Bank
Banque
Banca

CLER



C'est en qualité de chef de projet que Mats Bachmann a participé à la création de la Banque Cler et a suivi de près cette naissance. Il nous explique pourquoi il était temps qu'une nouvelle banque voie le jour.

De l'ouverture

«Fin 2015, quand j'ai pris mes fonctions de responsable du CEO office à la Banque Coop, l'une des premières choses que l'on m'ait demandées était si je souhaitais diriger le futur projet de rebranding, se souvient Mats Bachmann. Un défi de taille et, dans le même temps, une occasion unique dans une vie.» Le responsable du CEO office a travaillé d'arrache-pied au rebranding complet de l'établissement pendant un an et demi. La liste de ses attributions était longue: Mats Bachmann a dirigé 36 projets partiels allant des principes de base de la marque au lancement du nouveau concept de succursale, en passant par la définition de l'univers visuel. «Certains grands axes semblent simples au premier abord, raconte-t-il. C'est le cas de notre promesse de prestations «simplicité des opérations bancaires». Mais quand vous vous attellez à la refonte de formulaires de plusieurs pages, vous mesurez l'ampleur de la tâche. Nous avons tenu bon. Aujourd'hui, nous nous demandons systématiquement: est-ce simple? Est-ce compréhensible?»

Dans le cadre de la communication marketing aussi, la Banque Cler se distingue quelque peu de ses concurrents. Avec son slogan «Il est temps de parler d'argent.» et une bonne dose d'humour, la Banque Cler a mis à mal la réserve dont notre pays fait traditionnellement preuve sur les questions financières. Mais notre établissement ne s'est pas arrêté là: il a montré l'exemple en indiquant sur chaque affiche combien lui coûtait la location de l'emplacement publicitaire concerné. «Nous souhaitons que l'on parle plus librement d'argent, explique Mats Bachmann. Tout le monde n'aborde pas volontiers des thèmes comme l'héritage et la prévoyance, mais ceux qui se penchent tôt sur la question jouissent d'un net avantage.»

Le responsable du CEO office est satisfait du déroulement de ce projet d'envergure. Après une longue phase de préparation, assister à l'aboutissement de tant de travail

lui a procuré un sentiment unique. «D'un coup, en mai, tout était bleu», s'amuse Mats Bachmann. Il ne compte toutefois pas se reposer sur ses lauriers. «Ce n'est que le début. Nous devons maintenant travailler dur pour mettre en œuvre notre promesse de prestations.»

3

promesses de prestations ont été faites par la Banque Cler à ses clients: simplicité des opérations bancaires, conseil +1 (être prêts à donner un coup de collier supplémentaire dans nos rapports avec la clientèle), et responsabilité sociale dans tous les domaines de la banque.

60%

des clients de la Banque Cler ont plus de 50 ans. Notre établissement se félicite que la majorité de sa clientèle lui soit restée fidèle.

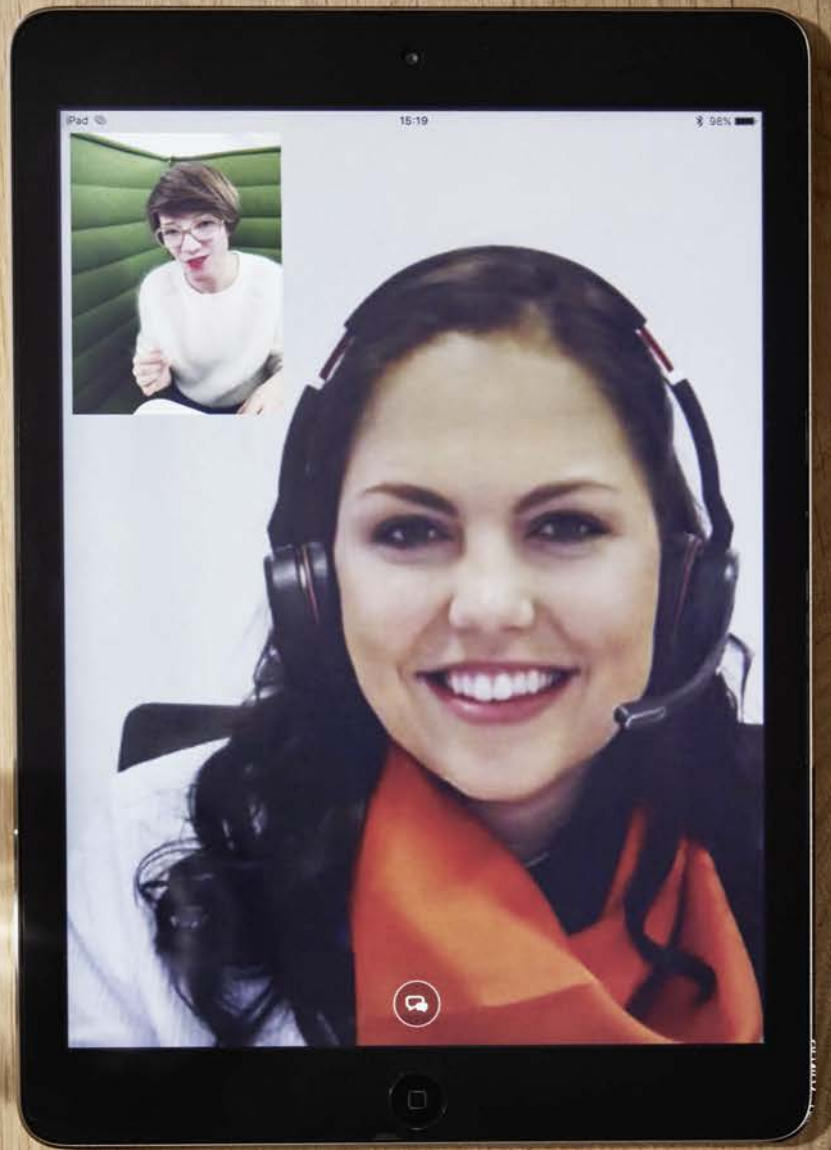
11

éléments composent le «corporate clothing» de la Banque Cler. Les collaborateurs en contact avec les clients dans les succursales peuvent ainsi adapter leur tenue à leurs envies. Si le code vestimentaire comprend également des cravates, leur port n'est pas obligatoire.



Mats Bachmann Ihr
Responsable CEO office

Mats Bachmann a étudié le droit. «Au départ, je voulais être avocat du sport», explique-t-il. C'est lors d'un stage qu'il a découvert l'univers de la banque. Au cours de sa carrière, il a notamment assumé des tâches de management au sein du département d'art banking d'une grande banque et du service communication de la Basler Kantonalbank. Mats Bachmann est marié et père de deux enfants.



YouTube, Facebook, shopping en ligne: de nos jours, on peut faire beaucoup de choses sans bouger de son canapé. Avec l'appli «Zak Banque Cler», les opérations bancaires n'ont jamais été aussi simples.

Où ça? Peu importe!

Si les échanges directs restent essentiels dans le domaine bancaire, les habitudes de chacun ont bien changé. Internet et les smartphones nous rendent indépendants, aussi bien temporellement que géographiquement. De nos jours, lorsque l'on souhaite savoir le soir ou le week-end de quelle somme est pourvu son compte, on consulte rapidement son mobile. Il ne s'agit là que d'une des nombreuses

possibilités offertes par le numérique, dont la Banque Cler a bien l'intention de profiter. Celle-ci investit donc résolument dans la numérisation, sans pour autant négliger l'humain. Les fonctionnalités inutiles et les offres superflues n'ont pas leur place à la Banque Cler, qui implique ses clients dans l'élaboration de ses services numériques.

Sarah Isenring est ravie. La Banque Cler était à la recherche de 1000 testeurs pour la version bêta de sa nouvelle application, baptisée «Zak Banque Cler», en vue de son lancement en février 2018. Mission accomplie. «Nous avons suscité un vif intérêt malgré le peu de publicité réalisé», raconte Sarah Isenring, qui travaille au sein du service Développement de l'entreprise de la Banque Cler. Depuis mars 2017, l'établissement met au point une appli, c'est-à-dire une solution bancaire à portée de main. Conçue spécialement pour les smartphones, «Zak Banque Cler» doit proposer tous les services financiers de base. Utilisation intuitive, interface engageante: dans ces conditions, il semble tout naturel de pouvoir ouvrir un compte exclusivement en ligne.

L'appli «Zak Banque Cler» permet à ses utilisateurs de gérer leur argent de manière transparente et en toute sécurité. Ceux-ci peuvent diviser leur budget à leur convenance en différents pots pour savoir précisément à tout moment de quelle somme ils disposent et s'ils peuvent, par exemple, s'offrir ces nouvelles chaussures de sport qu'ils ont repérées. Cette solution ludique facilite grandement l'épargne: on peut créer divers pots et y faire glisser de l'argent du bout du doigt afin de payer un voyage, le nouvel iPhone ou encore ses impôts; l'appli devrait également intégrer des offres de partenaires, de compagnies d'assurance ou de détaillants. «Bien sûr, nous ne savons pas comment l'appli va être accueillie, c'est pourquoi nous avons embarqué des clients dans cette aventure. Nous leur posons systématiquement les questions suivantes: 'Qu'en pensez-vous? Est-ce qu'à vos yeux, cela apporte une valeur ajoutée?' Il se peut qu'une fonctionnalité soit refusée d'emblée. L'idéal reste toutefois de prendre nos décisions à l'issue des tests, car nous serons alors certains que le produit final répond effectivement aux besoins de nos clients», indique Sarah Isenring.

Si l'appli «Zak Banque Cler» a été pensée pour les 24-30 ans, ce n'est pas parce qu'elle devrait n'être utilisée que par eux, bien au contraire: «La jeune génération est à l'aise avec les nouvelles technologies et se montre très exigeante en la matière. Nous partons du principe qu'une appli qui plaît à ce groupe cible sera facile à utiliser par tous les autres.»

«Les jeunes ont un rapport ambivalent à la banque, poursuit-elle. D'un côté, ils seraient contents que la banque prenne contact avec eux, car ils savent bien qu'ils doivent se soucier de leur prévoyance, mais de l'autre, ils n'aiment pas recevoir de coups de fil ni de lettres ennuyeuses. Les assistants personnels constituent une bonne solution pour s'informer sans s'engager, dans la mesure où ils permettent de s'entretenir avec sa banque comme on le fait avec ses amis: sur un chat.» Ces assistants sont des robots avec lesquels il est possible de discuter. L'utilisateur tape sa question, le système interprète le texte saisi puis propose une réponse. Plus le nombre de questions est élevé, plus les réponses sont précises et pertinentes. L'assistant personnel se perfectionne au fur et à mesure de son utilisation. S'il n'a pas la réponse, il transmet la question à un collaborateur ou une collaboratrice du Centre de conseil. La Banque Cler est une des premières banques suisses à utiliser un tel système.

Des nouveautés numériques ont également été introduites dans le cadre des opérations bancaires sur ordinateur et tablette. La succursale virtuelle mycler.ch en est un exemple. Élaborée conjointement avec la Basler Kantonalbank, myCler permet d'ouvrir un compte bancaire en ligne très facilement: une carte d'identité, une communication audiovisuelle en direct avec le Centre de conseil de la Banque Cler et une dizaine de minutes suffisent pour devenir client de l'établissement. «La Banque Cler laissera son empreinte dans le secteur numérique. Nous explorons de nouvelles voies et faisons évoluer la relation avec la banque telle que nous la vivions jusqu'ici», conclut Sarah Isenring.

Sarah Isenring

Développement de l'entreprise

Originaire de Schaffhouse, Sarah Isenring a étudié la publicité et l'économie à Zurich. Pendant et après son cursus, elle a travaillé dans une banque, puis elle a suivi une formation complémentaire en gestion d'entreprise avec option marketing. Sarah Isenring a notamment travaillé au sein d'une haute école, dans le secteur de l'innovation, où elle a été en contact avec de nombreuses start-up. «À la Banque Cler, j'apprécie le fait que l'on contribue à la prise de décision. Il y a une atmosphère de renouveau qui nous fait nous sentir presque comme dans une start-up. Nous ne suivons pas un modèle vertical: nous proposons des services bancaires à des citoyens normaux comme nous», assure-t-elle.

Linda Bader

Centre de conseil

Âgée de 23 ans, Linda Bader a effectué une formation commerciale de 3 ans avec maturité professionnelle à la Banque Cler. Elle travaille depuis août 2016 au Centre de conseil. Étant constamment au contact de la clientèle par téléphone, Linda Bader a reçu des retours positifs et négatifs sur le rebranding. «Avec le repositionnement, je me réjouis que les jeunes soient surtout ciblés. En effet, c'est précisément le groupe de clients qui nous faisait un peu défaut jusqu'ici. Je suis impatiente de voir comment la Banque Cler parviendra à percer sur le marché avec ses nouveaux projets, dont l'offre mobile-only Zak.»



Une atmosphère de renouveau



Nouveau nom, nouvelle orientation, nouveau concept de succursale. Le projet de rebranding a donné lieu à de nombreuses nouveautés, d'où la grande question: comment réagissent les collaborateurs? Soutiennent-ils la transition et s'y impliquent-ils? La réponse est claire au moins depuis le 12 mai 2017: les membres du personnel ont renvoyé un signal globalement positif. Ils se réjouissent d'explorer de nouvelles voies avec la Banque Cler. «Certains semblaient même soulagés d'entrer dans une nouvelle ère», indique Mats Bachmann. «Car, soyons honnêtes, notre établissement avait besoin d'un coup de jeune.» Une fête a été organisée sur le lac de Constance à l'occasion du lancement. Quelque 460 collaborateurs se sont rassemblés sur un bateau pour, entre autres, assister à une présentation des caractéristiques de la marque et des quatre nouveaux spots télévisés.

Commentaire sur l'évolution de l'activité



«L'année 2017 a été marquée par notre repositionnement. Notre campagne «Il est temps de parler d'argent» nous a offert une visibilité importante dans toute la Suisse. Nous avons par ailleurs investi dans nos succursales et développé notre offre numérique.»

Sandra Lienhart
CEO de la Banque Cler

La Banque Cler se développe et accroît ses revenus

La Banque Cler a enregistré en 2017 une forte croissance dans son cœur de métier, à savoir les opérations d'intérêts et les placements. Le produit d'exploitation de la banque a progressé de 4,5%, à 256,4 millions de CHF. Dans le cadre d'une politique en matière de risques toujours aussi rigoureuse, la hausse des créances hypothécaires a été plus de deux fois supérieure à celle de l'année précédente (+555,9 millions de CHF). Le volume des dépôts de la clientèle a atteint 12,0 milliards de CHF. Les charges d'exploitation ont augmenté de 22,9%, à 198,0 millions de francs. Cette hausse est due à deux événements ponctuels, en l'occurrence le changement de nom et le repositionnement intervenus au mois de mai ainsi que la consolidation de la caisse de pension en septembre. Le bénéfice annuel de la Banque Cler s'élève à 38,3 millions de CHF (contre 45,7 millions en 2016). L'établissement a par ailleurs pu accroître de 13,6 millions de CHF ses fonds propres. En avril 2018, le Conseil d'administration demandera à l'Assemblée générale de maintenir le montant du dividende brut à 1,80 CHF par action.

Une croissance supérieure à celle du marché dans le domaine hypothécaire

La hausse des créances hypothécaires de 555,9 millions de CHF (+3,9%) montre bien la forte progression de la Banque Cler dans son cœur de métier. Cette croissance supérieure à celle du marché lui permet de renforcer encore sa position. Dans un environnement extrêmement concurrentiel, elle continue d'appliquer systématiquement des directives rigoureuses en matière d'octroi de crédits. Dans le sillage de la réorientation des opérations avec la clientèle entreprises, les crédits commerciaux faisant partie des créances envers la clientèle ont baissé de 154,2 millions de CHF. Au 31 décembre 2017, le volume total des prêts à la clientèle atteignait 14,9 milliards de CHF.

Les dépôts de la clientèle représentent douze milliards de CHF

En 2017, des sommes considérables ont une nouvelle fois été confiées à la Banque Cler par des PME et des clients institutionnels sous la forme de dépôts à vue et à terme. En raison de la faiblesse des taux, les clients privés ont cherché des alternatives en vue d'optimiser leurs fonds d'épargne. Ainsi, le volume des dépôts de la clientèle s'établissait à 12,0 milliards de CHF fin 2017. Pour se refinancer à moindre coût, la Banque Cler a tiré profit des émissions de la Banque des Lettres de Gage d'Établissements suisses de Crédit hypothécaire SA et augmenté son capital de 387,0 millions de CHF nets. En novembre 2017, elle a par ailleurs lancé sur le marché sa toute première obligation sous son nouveau nom, qui a connu un grand succès (+204,5 millions de CHF).

Un capital solide

Le total du bilan de la Banque Cler a progressé de 629,3 millions de francs, à 17,5 milliards au 31 décembre 2017, notamment grâce à la hausse du volume des prêts à la

clientèle. La solide dotation en capital de la banque et, par tant, sa capacité à prendre des risques ont ainsi pu être quasiment maintenues au niveau de l'année précédente: le ratio de capital total s'élevait fin 2017 à 16,3% (contre 16,5% en 2016), ce qui est relativement confortable.

Une progression de 7,5% du résultat net des opérations d'intérêts

Les opérations d'intérêts, qui constituent la principale source de revenus de la Banque Cler, ont permis à cette dernière d'augmenter en 2017 son volume d'affaires dans le domaine des hypothèques, et ce, malgré la pression exercée sur la marge d'intérêts et le contexte de taux négatifs. L'optimisation de sa stratégie de refinancement a permis à l'établissement de réduire fortement sa charge d'intérêts sans toucher aux conditions d'épargne accordées à ses clients. Il a ainsi fait plus que compenser le recul des produits des intérêts et des escomptes ainsi que la baisse des revenus d'intérêts issus des immobilisations financières. Le résultat brut des opérations d'intérêts a pu être porté à 174,2 millions de CHF, ce qui représente une hausse de 1,4% par rapport à 2016 (171,8 millions). La banque a en outre encore amélioré la qualité de son portefeuille de crédits. Après dissolution de corrections de valeur pour risques de défaillance dans le domaine des opérations d'intérêts à hauteur de 12,7 millions de CHF (1,9 million en 2016), le résultat net des opérations d'intérêts se montait fin 2017 à 186,9 millions de CHF (contre 173,8 millions l'année précédente).

Le produit des commissions sur les titres et les opérations de placement dopé par le succès de la Solution de placement

Lancée en 2016, la Solution de placement a été complétée en 2017 par une variante faisant la part belle au développement durable. Ce produit qui permet aux clients de bénéficier d'une gestion de fortune professionnelle dès 10 000 CHF a rencontré un franc succès: fin décembre 2017, près de 400 millions de CHF avaient été investis dans la Solution de placement de la Banque Cler. Grâce à la hausse du volume des avoirs de clients gérés et des transactions de la clientèle, la banque a pu accroître de 4,4% le produit des commissions sur les titres et les opérations de placement, qui a atteint 46,3 millions de CHF. On a en revanche constaté un recul des autres opérations de prestations de services, qui ont dégagé 17,7 millions de CHF (-14,1%). Cette baisse s'explique par la diminution du produit des cartes, les clients ayant profité d'offres avantageuses dans le cadre des packs bancaires. Ces évolutions ont conduit à une diminution de 3,5% du résultat des opérations de commissions et des prestations de services, qui s'est établie en 2017 à 54,8 millions de CHF.

Hausse des frais de personnel à la suite de la consolidation de la caisse de pension

Les frais de personnel de la banque ont grimpé à 79,5 millions de CHF en 2017 (contre 66,7 millions en 2016), principalement en raison de charges de personnel extraordi-

naires d'un montant de 10,3 millions de CHF: la Basler Kantonalbank et la Banque Cler ont en effet décidé en septembre 2017 de consolider leur caisse de pension commune.

Augmentation des autres charges d'exploitation, mais aussi du potentiel de croissance et de revenus

C'est avec un nouveau nom et un nouveau positionnement que la Banque Cler a lancé son offensive sur le marché en mai 2017. Elle a d'ores et déjà complètement transformé et réaménagé plusieurs de ses succursales à Zurich (Uraniastrasse), Lugano Cioccaro, St-Gall et Berne. Ces locaux ouverts améliorent la transparence et offrent à la clientèle de nouvelles possibilités d'interaction avec la banque. Ce concept novateur a été récompensé par le «German Design Award». Parallèlement aux investissements dans ses bureaux, la Banque Cler a accentué ses efforts en matière de transformation numérique: elle a lancé la succursale virtuelle «myCler» en juillet 2017 puis, en novembre, l'appli Quanto, qui permet d'estimer le prix d'un bien immobilier. Elle a par ailleurs développé avec de jeunes professionnels et des étudiants l'appli Zak, qui vise à proposer aux clients une toute nouvelle expérience de la banque via leur smartphone. Les autres charges d'exploitation de la banque ont augmenté de 24,1 millions de CHF en 2017 pour atteindre 118,5 millions. Conformément à sa stratégie duale, la banque a en effet investi d'importantes sommes en vue de croître et d'exploiter de nouveaux débouchés. Elle accorde dans ce cadre autant d'importance aux canaux physiques que numériques afin de répondre de façon optimale aux besoins les plus divers des clients.

Perspectives

Perspectives de revenus stables malgré de nouveaux investissements

La Banque Cler table pour 2018 sur des taux d'intérêt encore et toujours bas, sur la poursuite par la Banque nationale suisse de sa politique de taux négatifs ainsi que sur un léger recul de la construction de logements privés et commerciaux. Malgré ce contexte peu favorable, la banque s'attend à des revenus stables grâce aux nouvelles opportunités de rendement et de croissance découlant de la poursuite de ses investissements axés sur l'avenir. Elle procédera cette année à la transformation des succursales de Sion, Aarau, Locarno, Lugano Cattaneo et La Chaux-de-Fonds tout en continuant de développer son offre numérique. La Banque Cler occupera à nouveau le devant de la scène ces prochaines semaines: elle lancera dans toute la Suisse une campagne publicitaire (affiches, spots TV, annonces, bannières, messages sur les réseaux sociaux) pour sa nouvelle appli Zak, qui permettra aux clients de réaliser toutes leurs opérations bancaires depuis leur smartphone. En dépit de ces investissements, la Banque Cler prévoit une diminution des dépenses et une légère augmentation des bénéfices par rapport à 2017. Elle devrait par ailleurs poursuivre sa politique en matière de dividendes, axée sur un développement durable.

Comptes annuels

Bilan selon le principe True and Fair View au 31.12.2017

	31.12.2017 en 1000 CHF	31.12.2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Actifs				
Liquidités	2 008 283	1 945 502	62 781	3,2
Créances sur les banques	237 754	107 074	130 680	–
Créances sur la clientèle	285 414	439 584	–154 170	–35,1
Créances hypothécaires	14 637 652	14 081 710	555 942	3,9
Opérations de négoce	434	435	–1	–0,2
Valeurs de remplacement positives d'instruments financiers dérivés	546	539	7	1,3
Immobilisations financières	131 128	104 718	26 410	25,2
Comptes de régularisation actifs	19 957	16 576	3 381	20,4
Participations	23 180	23 180	–	–
Immobilisations corporelles	106 706	99 480	7 226	7,3
Autres actifs	56 014	59 008	–2 994	–5,1
Total des actifs	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total des créances subordonnées	–	–	–	–
• dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance	–	–	–	–

	31.12.2017 en 1000 CHF	31.12.2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Passifs				
Engagements envers les banques	658 019	685 600	–27 581	–4,0
Engagements résultant des dépôts de la clientèle	11 967 448	11 881 179	86 269	0,7
Valeurs de remplacement négatives d'instruments financiers dérivés	166	27	139	–
Obligations de caisse	37 329	64 544	–27 215	–42,2
Emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage	3 520 470	2 929 000	591 470	20,2
Comptes de régularisation passifs	71 971	87 931	–15 960	–18,2
Autres passifs	20 036	20 652	–616	–3,0
Provisions	21 533	12 365	9 168	74,1
Réserves pour risques bancaires généraux	428 320	422 671	5 649	1,3
Capital social	337 500	337 500	–	–
Réserve issue du capital	49 932	49 932	–	–
Réserve issue du bénéfice	356 048	340 683	15 365	4,5
Propres parts du capital (poste négatif)	–	–	–	–
Bénéfice annuel	38 296	45 722	–7 426	–16,2
Total des passifs	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total des engagements subordonnés	–	–	–	–
• dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance	–	–	–	–

	31.12.2017 en 1000 CHF	31.12.2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Opérations hors bilan				
Engagements conditionnels	26 777	25 385	1 392	5,5
Engagements irrévocables	375 382	378 335	–2 953	–0,8
Engagements de libérer et d'effectuer des versements supplémentaires	20 625	20 641	–16	–0,1

Compte de résultat 2017 selon le principe True and Fair View

	2017 en 1000 CHF	2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Résultat des opérations d'intérêts				
Produit des intérêts et des escomptes	228 398	244 275	-15 877	-6,5
Produit des intérêts et des dividendes des immobilisations financières	1 485	2 043	-558	-27,3
Charge d'intérêts	-55 725	-74 492	18 767	-25,2
Résultat brut des opérations d'intérêts	174 158	171 826	2 332	1,4
Variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts	12 715	1 936	10 779	-
Résultat net des opérations d'intérêts	186 873	173 762	13 111	7,5
Résultat des opérations de commissions et des prestations de services				
Produit des commissions sur les titres et les opérations de placement	46 314	44 354	1 960	4,4
Produit des commissions sur les opérations de crédit	2 303	2 777	-474	-17,1
Produit des commissions sur les autres prestations de services	17 670	20 565	-2 895	-14,1
Charges de commissions	-11 524	-10 943	-581	5,3
Résultat des opérations de commissions et des prestations de services	54 763	56 753	-1 990	-3,5
Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur	11 488	11 142	346	3,1
Autres résultats ordinaires				
Résultat des aliénations d'immobilisations financières	152	431	-279	-64,7
Produit des participations	1 380	1 130	250	22,1
• dont produit des participations évaluées selon la méthode de mise en équivalence	-	-	-	-
• dont produit des autres participations	1 380	1 130	250	22,1
Résultat des immeubles	506	653	-147	-22,5
Autres produits ordinaires	1 367	1 576	-209	-13,3
Autres charges ordinaires	-162	-23	-139	-
Autres résultats ordinaires	3 243	3 767	-524	-13,9
Produit d'exploitation	256 367	245 424	10 943	4,5
Charges d'exploitation				
Charges de personnel	-79 473	-66 717	-12 756	19,1
Autres charges d'exploitation	-118 496	-94 399	-24 097	25,5
Charges d'exploitation	-197 969	-161 116	-36 853	22,9
Corrections de valeur sur participations, amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles	-9 032	-7 568	-1 464	19,3
Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes	-1 009	1 210	-2 219	-
Résultat opérationnel	48 357	77 950	-29 593	-38,0
Produits extraordinaires	8 534	2 760	5 774	-
Charges extraordinaires	-29	-	-29	-
Variations des réserves pour risques bancaires généraux	-5 649	-16 700	11 051	-66,2
Impôts	-12 917	-18 288	5 371	-29,4
Bénéfice annuel	38 296	45 722	-7 426	-16,2
Charges de personnel uniques au titre de la constitution de provisions pour engagements de prévoyance	-10 335	-	-10 335	-
Bénéfice annuel (sans consolidation de la CP)	48 631	45 722	2 909	6,4

Justification des capitaux propres

	Capital social	Réserve légale issue du capital	Réserve légale issue du bénéfice	Réserves pour risques bancaires généraux	Propres parts du capital (position négative)	Bénéfice annuel	Total capitaux propres
	en 1000 CHF	en 1000 CHF	en 1000 CHF	en 1000 CHF	en 1000 CHF	en 1000 CHF	en 1000 CHF
Capitaux propres au début de la période de référence	337 500	49 932	340 683	422 671	-	45 722	1 196 508
Augmentation/réduction du capital	-	-	-	-	-	-	-
Acquisition de propres parts au capital	-	-	-	-	-	-	-
Aliénation de propres parts au capital	-	-	-	-	-	-	-
Bénéfice (perte) résultant de l'aliénation de propres parts au capital	-	-	-	-	-	-	-
Dividendes et autres distributions	-	-	15 365	-	-	-45 722	-30 357
Autres dotations (prélèvements) affectant les réserves pour risques bancaires généraux	-	-	-	5 649	-	-	5 649
Bénéfice annuel	-	-	-	-	-	38 296	38 296
Capitaux propres à la fin de la période de référence	337 500	49 932	356 048	428 320	-	38 296	1 210 096

Principaux actionnaires et groupes d'actionnaires liés par des conventions de vote

	31.12.2017 Nominal en 1000 CHF	31.12.2017 Part en %	31.12.2016 Nominal en 1000 CHF	31.12.2016 Part en %
Avec droit de vote				
Groupe lié par des conventions de vote				
· Basler Kantonalbank ¹⁾	255 668	75,8	220 495	65,3
· Groupe Coop Société Coopérative ^{1) 2)}	-	-	35 037	10,4
· Propres titres	136	-	202	0,1
Free Float				
· Organisations de l'USS ³⁾	2 436	0,7	2 436	0,7
· Tiers	79 260	23,5	79 330	23,5
Total participants	337 500	100,0	337 500	100,0

¹⁾ Participation qualifiée et actionnaire important dans le sens de l'art. 3 ch. 2 lit. c^{bis} LB.

²⁾ Consolidé, sans Coop Assurance du Personnel.

³⁾ Aucune organisation syndicale de l'USS ne détient une participation de 3% ou plus. Les organisations de l'USS ne sont pas liées entre elles par des conventions de vote.

La Basler Kantonalbank a repris en mars 2017 la totalité des parts de Coop Société Coopérative détenues dans la Banque Cler (anciennement Banque Coop SA). De la sorte, le Groupe

Basler Kantonalbank/Groupe Coop Société Coopérative, lié par des conventions de vote, tel que constitué en 2016, a été dissous.

Bilan au 31.12.2016 – avant répartition du bénéfice

	31.12.2017 en 1000 CHF	31.12.2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Actifs				
Liquidités	2 008 283	1 945 502	62 781	3,2
Créances sur les banques	237 754	107 074	130 680	–
Créances sur la clientèle	285 414	439 584	–154 170	–35,1
Créances hypothécaires	14 637 652	14 081 710	555 942	3,9
Opérations de négoce	434	435	–1	–0,2
Valeurs de remplacement positives d'instruments financiers dérivés	546	539	7	1,3
Immobilisations financières	131 128	104 718	26 410	25,2
Comptes de régularisation actifs	19 957	16 576	3 381	20,4
Participations	23 180	23 180	–	–
Immobilisations corporelles	106 706	99 480	7 226	7,3
Autres actifs	56 014	59 008	–2 994	–5,1
Total des actifs	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total des créances subordonnées	–	–	–	–
• dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance	–	–	–	–
Passifs				
Engagements envers les banques	658 019	685 600	–27 581	–4,0
Engagements résultant des dépôts de la clientèle	11 967 448	11 881 179	86 269	0,7
Valeurs de remplacement négatives d'instruments financiers dérivés	166	27	139	–
Obligations de caisse	37 329	64 544	–27 215	–42,2
Emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage	3 520 470	2 929 000	591 470	20,2
Comptes de régularisation passifs	71 971	87 931	–15 960	–18,2
Autres passifs	20 036	20 652	–616	–3,0
Provisions	21 533	12 365	9 168	74,1
Réserves pour risques bancaires généraux	413 226	407 577	5 649	1,4
Capital social	337 500	337 500	–	–
Réserve légale issue du capital	60 549	60 549	–	–
Réserve légale issue du bénéfice	250 152	248 752	1 400	0,6
Réserves facultatives issues du bénéfice	107 000	95 000	12 000	12,6
Propres parts du capital (poste négatif)	–	–	–	–
Bénéfice reporté	3 373	1 408	1 965	–
Bénéfice annuel	38 296	45 722	–7 426	–16,2
Total des passifs	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total des engagements subordonnés	–	–	–	–
• dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance	–	–	–	–
Opérations hors bilan				
Engagements conditionnels	26 777	25 385	1 392	5,5
Engagements irrévocables	375 382	378 335	–2 953	–0,8
Engagements de libérer et d'effectuer des versements supplémentaires	20 625	20 641	–16	–0,1

Compte de résultat 2017

	2017 en 1000 CHF	2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Résultat des opérations d'intérêts				
Produit des intérêts et des escomptes	228 398	244 275	- 15 877	- 6,5
Produit des intérêts et des dividendes des immobilisations financières	1 485	2 043	- 558	- 27,3
Charge d'intérêts	- 55 725	- 74 492	18 767	- 25,2
Résultat brut des opérations d'intérêts	174 158	171 826	2 332	1,4
Variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts	12 715	1 936	10 779	-
Résultat net des opérations d'intérêts	186 873	173 762	13 111	7,5
Résultat des opérations de commissions et de prestations de services				
Produit des commissions sur les titres et les opérations de placement	46 314	44 354	1 960	4,4
Produit des commissions sur les opérations de crédit	2 303	2 777	- 474	- 17,1
Produit des commissions sur les autres prestations de services	17 670	20 565	- 2 895	- 14,1
Charges de commissions	- 11 524	- 10 943	- 581	5,3
Résultat des opérations de commissions et de prestations de services	54 763	56 753	- 1 990	- 3,5
Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur	11 488	11 142	346	3,1
Autres résultats ordinaires				
Résultat des aliénations d'immobilisations financières	152	431	- 279	- 64,7
Produit des participations	1 380	1 130	250	22,1
Résultat des immeubles	506	653	- 147	- 22,5
Autres produits ordinaires	1 367	1 576	- 209	- 13,3
Autres charges ordinaires	- 162	- 23	- 139	-
Autres résultats ordinaires	3 243	3 767	- 524	- 13,9
Produit d'exploitation	256 367	245 424	10 943	4,5
Charges d'exploitation				
Charges de personnel	- 79 473	- 66 717	- 12 756	19,1
Autres charges d'exploitation	- 118 496	- 94 399	- 24 097	25,5
Charges d'exploitation	- 197 969	- 161 116	- 36 853	22,9
Corrections de valeur sur participations, amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles	- 9 032	- 7 568	- 1 464	19,3
Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes	- 1 009	1 210	- 2 219	-
Résultat opérationnel	48 357	77 950	- 29 593	- 38,0
Produits extraordinaires	8 534	2 760	5 774	-
Charges extraordinaires	- 29	-	- 29	-

	2017 en 1000 CHF	2016 en 1000 CHF	Variation en données absolues	Variation en %
Variations des réserves pour risques bancaires généraux	- 5 649	- 16 700	11 051	- 66,2
Impôts	- 12 917	- 18 288	5 371	- 29,4
Bénéfice annuel	38 296	45 722	- 7 426	- 16,2
Charges de personnel uniques au titre de la constitution de provisions pour engagements de prévoyance	- 10 335	-	- 10 335	-
Bénéfice annuel (sans consolidation de la CP)	48 631	45 722	2 909	6,4

Répartition du bénéfice et dividende

	2017 ¹⁾	2016 ²⁾	Variation en données absolues	Variation en %
Bénéfice de l'exercice	38 296	45 722	- 7 426	- 16,2
Bénéfice reporté de l'exercice précédent	3 373	1 408	1 965	-
Bénéfice au bilan	41 669	47 130	- 5 461	- 11,6
Répartition du bénéfice				
Attribution à la réserve légale issue du bénéfice	1 400	1 400	-	-
· Attribution aux réserves facultatives issues du bénéfice	8 500	12 000	- 3 500	- 29,2
· Distributions au moyen du bénéfice au bilan	30 363	30 357	6	0,0
· Autres distributions du bénéfice	-	-	-	-
Bénéfice reporté à nouveau	1 406	3 373	- 1 967	- 58,3

	2017 ¹⁾	2016 ²⁾
Par action au porteur à la valeur nominale de 20 CHF		
Dividende brut	1,80	1,80
· moins impôt fédéral anticipé de 35%	0,65	0,65
· Dividende net	1,15	1,15
Bonification du dividende le	12.4.2018	26.4.2017

¹⁾ Proposition du Conseil d'administration à l'Assemblée générale du 6.4.2018.

²⁾ Décision de l'Assemblée générale du 20.4.2017.

Organes de direction

Composition du Conseil d'administration au 31.12.2017



Andreas Sturm
Président

Citoyen suisse, né le 30.1.1964; docteur en sciences politiques; licencié en économie HSG; au CA depuis le 28.4.2014; vice-président du 13.4.2015 au 20.4.2017; président depuis le 20.4.2017



Christian Wunderlin
Vice-président

Citoyen suisse, né le 17.2.1968; professeur et docteur en sciences économiques, docteur en Business Administration, expert fédéral en comptabilité et Controlling, informaticien de gestion diplômé, MBA; au CA depuis le 13.4.2015; vice-président depuis le 20.4.2017



Sebastian Frehner
Membre

Citoyen suisse, né le 2.9.1973; docteur en droit, réviseur agréé ASR; au CA depuis le 13.4.2015



Jan Goepfert
Membre

Citoyen suisse, né le 3.11.1958; licencié en droit et en lettres, avocat; au CA depuis le 15.4.2013



Barbara A. Heller
Membre

Citoyenne suisse, née le 21.9.1967; licenciée en gestion d'entreprise; au CA depuis le 20.4.2017



Christine Keller
Membre

Citoyenne suisse, née le 6.10.1959; licenciée en droit; au CA depuis le 18.4.2005



Ralph Lewin
Membre

Citoyen suisse, né le 21.5.1953; docteur en sciences politiques; au CA depuis le 25.3.2010; président du 25.3.2010 au 20.4.2017

Comité des risques

Christian Wunderlin, président
Barbara A. Heller
Andreas Sturm

Comité d'audit

Barbara A. Heller, présidente
Jan Goepfert
Sebastian Frehner

Comité de rémunération et de nomination

Ralph Lewin, président
Christine Keller
Andreas Sturm

Des informations détaillées sur la formation et la carrière professionnelle de chacun figurent dans le rapport de gestion 2017 (en allemand). Le rapport de gestion (rapport de rémunération inclus) peut être consulté sur le site Internet www.cler.ch, à la rubrique «Banque Cler/Investisseurs».

Composition de la Direction générale au 31.12.2017



Daniel Rüegger

Membre de la Direction générale p.i. et responsable du département Distribution p.i.

Citoyen suisse, né le 2.11.1960; manager diplômé des associations, fondations et coopératives (VMI) de l'Université de Fribourg; à la Direction générale par intérim depuis le 23.6.2017

René Saluz

Membre de la Direction générale et responsable du département Finances et risques

Citoyen suisse, né le 1.5.1960; docteur en sciences économiques HSG; à la Direction générale depuis le 1.5.2015

Sandra Lienhart

CEO et responsable du département Présidence

Citoyenne suisse, né le 26.5.1966; Executive Master of Business Administration ZFH; à la Direction générale depuis le 1.7.2004

Publication des rémunérations

Rémunération des membres du Conseil d'administration et octroi de prêts à ces derniers

Toutes les rémunérations sont comptabilisées durant l'exercice auquel elles se rapportent. Le montant global des rémunérations comprend les rémunérations en espèces, les prestations en nature tout comme les cotisations de l'employeur à l'AVS ou à des assurances sociales étatiques

similaires. Les éventuels paiements en lien avec la dissolution d'un mandat sont à prendre en considération dans la période durant laquelle la fonction au sein de l'organe a été abandonnée.

	Honoraires ¹⁾ en CHF	Rémunérations en actions Banque Cler ²⁾ en CHF	Prestations en nature et autres composantes de rémunération ³⁾ en CHF	Rémunération brute totale en CHF	Dépenses en faveur des assurances sociales et institutions de prévoyance en CHF	Total charges de personnel 2017 en CHF	Total charges de personnel 2016 en CHF	Sécurités/prêts/crédits en CHF
Membres actifs du Conseil d'administration								
Sturm Andreas Président (depuis le 20.4.2017)	142 864	5 724	–	148 588	10 617	159 205	65 677	–
Frehner Sebastian Membre	51 418	1 908	–	53 326	3 810	57 136	41 146	–
Goepfert Jan Membre	59 928	2 512	–	62 440	4 462	66 902	73 716	–
Heller Barbara A. Membre (depuis le 20.4.2017)	58 075	1 336	–	59 411	4 245	63 656	–	–
Keller Christine Membre	53 418	1 908	–	55 326	3 953	59 279	41 682	–
Lewin Ralph Membre (Président jusqu'au 20.4.2017)	101 448	4 229	–	105 677	7 014	112 691	195 827	–
Wunderlin Christian ⁴⁾ Membre	72 755	3 403	–	76 158	–	76 158	68 768	–
Total rémunérations 2017 des membres actifs	539 906	21 020	–	560 926	34 101	595 027	–	–
Membres sortants du Conseil d'administration								
Conrad Reto ⁵⁾ Membre (jusqu'au: 20.4.2017)	10 949	604	–	11 553	–	11 553	38 384	–
Henn Overbeck Jacqueline Membre (jusqu'au: 20.4.2017)	16 082	795	–	16 877	1 206	18 083	52 538	–
Tanner Martin ⁶⁾ Membre (jusqu'au: 20.4.2017)	11 949	604	–	12 553	–	12 553	38 384	–
Total rémunérations 2017 des membres sortants	38 980	2 003	–	40 983	1 206	42 189	–	–
Total rémunérations 2017 des membres actifs et sortants	578 886	23 023	–	601 909	35 307	637 216	–	–
Total rémunérations 2016	555 500	30 772	–	586 272	29 850	–	616 122	–

¹⁾ Forfait pour l'exercice de la fonction, jetons de présence et forfait d'infrastructure du président du CA. Avec effet du 21.4.2017, le forfait d'infrastructure a été intégré dans les honoraires du/de la président(e) du Conseil d'administration.

²⁾ À la Banque Coop, il existe uniquement des actions au porteur; il n'existe ni droit de conversion, ni droit d'option. Le prix d'achat des actions réduit en raison du délai de blocage s'inscrivait à CHF 31,80 pour l'exercice 2017.

³⁾ Rabais obtenus dans le cadre des conditions applicables au personnel pour les encours de prêts hypothécaires et de crédits.

⁴⁾ Versement de l'indemnité globale à DiEnigma AG, Zullwil

⁵⁾ Versement de l'indemnité globale à Groupe Coop Société Coopérative, Bâle.

⁶⁾ Versement de l'indemnité globale à Unia, Berne

Aucune rémunération supplémentaire n'a été versée aux membres du Conseil d'administration et aucun prêt ou crédit non conforme au marché ne leur a été octroyé. Aucun prêt ou crédit non conforme au marché n'a pas non

plus été octroyé à des personnes leur étant proches. Aucune rémunération n'a été versée à d'anciens membres du Conseil d'administration.

Rémunération des membres de la Direction générale et octroi de prêts à ces derniers

Toutes les rémunérations sont comptabilisées durant l'exercice auquel elles se rapportent. Le montant global comprend les rémunérations en espèces, les prestations en nature tout comme les cotisations de l'employeur à l'AVS ou à des assurances sociales étatiques similaires.

Les éventuels paiements liés à la dissolution de contrats de travail sont à prendre en considération pour la période durant laquelle la fonction au sein de l'organe a été abandonnée.

	Rémunération subordonnée aux résultats				Prestations en nature et autres composantes de rémunération ⁴⁾	Rémunération brute totale	Dépenses en faveur des assurances sociales et institutions de prévoyance de l'employeur ⁵⁾	Total charges de personnel 2017	Total charges de personnel 2016	Sécurités/prêts/crédits
	Salaire fixe ¹⁾	En espèces	EP-Cash-Plan ²⁾	Plan de capital ³⁾						
	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF	en CHF
Personne percevant la rémunération la plus élevée en 2017 (Ackermann Hanspeter, CEO) ⁶⁾	454 000	159 405	–	35 595	7 718	656 718	133 521	790 239	887 886	–
Total des membres actifs de la DG en 2017 (Lienhart Sandra, Ackermann Hanspeter, Saluz René, Rüegger Daniel p.i.)	1 303 900	376 316	113 922	101 762	28 338	1 924 238	344 985	2 269 223	–	762 000
Total DG 2016 (Ackermann Hanspeter, Lienhart Sandra, Saluz René)	1 084 720	293 848	170 082	92 786	13 788	1 655 224	278 067	–	1 933 291	150 000
Crédit le plus élevé DG (Rüegger Daniel)										612 000

¹⁾ Y compris fonctions de direction du groupe et frais forfaitaires.

²⁾ La rémunération subordonnée aux résultats «EP-Cash-Plan» est considérée comme une rémunération différée (voir ch. 5.3 du rapport de rémunération).

³⁾ La part de la rémunération subordonnée aux résultats est versée sous forme de paiement dans le plan d'épargne de la caisse de pension par l'employeur (20% de la rémunération subordonnée aux résultats).

⁴⁾ Composé essentiellement des postes «Véhicule» ainsi que «Abonnement général». La part destinée à l'utilisation privée est décomptée comme élément du salaire. Le montant comprend également les rabais obtenus dans le cadre des conditions applicables au personnel pour les encours de prêts hypothécaires et de crédits.

⁵⁾ Comprend également les prestations d'assurance sociale sur les rémunérations différées des périodes précédentes, qui ont été définitivement transférées durant la période sous revue.

⁶⁾ Le contrat de travail d'Hanspeter Ackermann a pris fin le 31.12.2017. Il a été libéré de ses fonctions le 23.6.2017. À partir de cette date, Sandra Lienhart a été nommée CEO de la Banque Cler. Daniel Rüegger, responsable Distribution de la région Nord-ouest de la Suisse, a rejoint la Direction générale en tant que membre pi.

Aucune rémunération supplémentaire n'a été versée aux membres de la Direction générale et aucun prêt ou crédit non conforme au marché ne leur a été octroyé. Aucun prêt ou crédit non conforme au marché n'a non plus été

octroyé à des personnes leur étant proches. Aucune rémunération n'a été versée à d'anciens membres de la Direction générale.

Adresses

Siège principal

Banque Cler SA
Aeschenplatz 3
4002 Bâle
061 286 21 21

Centre de conseil

Lu-ve, 8h00 à 20h00
0800 88 99 66
info@cler.ch

Succursales

5001 **Aarau**
Hintere Vorstadt 8
062 836 40 80

4002 **Bâle**
Aeschenplatz 3
061 286 21 21

4018 **Bâle**
Güterstrasse 190
061 366 58 58

6501 **Bellinzona**
Piazza Nosetto 3
091 820 60 20

3011 **Berne**
Amthausgasse 20
031 327 75 75

2501 **Bienne**
Rue de la Gare 33
032 328 81 81

5201 **Brugg**
Neumarkt 2
056 461 74 74

2301 **La Chaux-de-Fonds**
Avenue Léopold-Robert 30
032 910 93 93

7002 **Coire**
Masanserstrasse 17
081 258 38 48

2800 **Delémont**
Rue de la Maltière 10
032 421 42 00

1700 **Fribourg**
Rue de Romont 35
026 347 45 60

1204 **Genève**
Place Longemalle 6/8
022 818 44 44

1003 **Lausanne**
Rue Saint-Laurent 21
021 310 34 11

6601 **Locarno**
Via Trevani 3
091 759 98 88

6002 **Lucerne**
Morgartenstrasse 5
041 226 46 46

6900 **Lugano**
Viale C. Cattaneo 17A
091 911 31 11

6901 **Lugano**
Piazza Cioccaro 3
091 936 30 70

2001 **Neuchâtel**
Rue du Temple-Neuf 3
032 722 59 59

4603 **Olten**
Kirchgasse 9
062 205 47 47

8645 **Rapperswil-Jona**
Allmeindstrasse 22
055 225 53 10

9001 **Saint-Gall**
Vadianstrasse 13
071 227 65 65

8201 **Schaffhouse**
Vordergasse 54
052 632 32 32

1951 **Sion**
Place du Midi 46
027 328 15 55

4500 **Soleure**
Westbahnhofstrasse 1
032 626 50 50

3600 **Thoune**
Bälliz 59
033 225 36 36

1800 **Vevey**
Rue du Théâtre 8
021 925 93 20

8400 **Winterthur**
Bahnhofplatz 12
052 269 12 22

1400 **Yverdon-les-Bains**
Rue du Casino 4/6
024 424 13 40

6304 **Zoug**
Alpenstrasse 9
041 727 76 30

8001 **Zurich**
Uraniastrasse 6
044 218 63 11

8050 **Zurich Oerlikon**
Querstrasse 11
044 317 91 91

8055 **Zurich Wiedikon**
Birmensdorferstr. 308
044 454 48 20

Plus d'informations sur le reporting de la Banque Cler



Rapport de gestion 2017 (en allemand) disponible sur le site internet www.cler.ch, à la rubrique «Banque Cler/Investisseurs».



Rapport sur le développement durable disponible à l'adresse www.cler.ch/developpement-durable, à la rubrique «Rapport».

Impressum

Éditeur

Banque Cler SA
CEO office/Communication
Siège principal
Aeschenplatz 3
4002 Bâle
www.cler.ch

Conception

Banque Cler, Nicole Müller, hilda design matters

Design

hilda design matters

Texte

Banque Cler, Nicole Müller

Photographies

Judith Stalder et André Uster
Pablo Wünsch Blanco (photos du Conseil d'administration)

Couverture

Geraldine Blumenthal, spécialiste Clientèle crédits, et David Soler, conseiller Clientèle placements, dans la succursale de Zurich-Urania

Impression

Neidhart + Schön Group

Copyright

© 2018 Banque Cler SA

Paraît en français, allemand et italien.
La version allemande fait foi.



Quelle année! En 2017, la Banque Coop est devenue la Banque Cler. Certaines choses n'ont toutefois pas changé, notamment le fait que nous soyons une banque suisse détenue par des Suisses et que nous contribuons grandement au bien commun – et ce depuis 1927!

Mais alors, qu'y a-t-il de nouveau? Dans le présent rapport succinct sur l'exercice 2017, qui est le premier de la Banque Cler, nous montrons de quelle façon nous entendons simplifier les opérations bancaires, du développement durable au numérique, du niveau personnel à l'échelle régionale. Les indicateurs clés de l'activité de la Banque Cler sont fournis en complément.

Banque Cler SA
Siège principal
Aeschenplatz 3
4002 Bâle

0800 88 99 66
info@cler.ch
www.cler.ch