

# 1T16 Lettre aux actionnaires

## Chers actionnaires,

Au cours des trois premiers mois de 2016, nous sommes restés concentrés sur la mise en œuvre stratégique avec trois priorités claires: réaliser une croissance rentable dans nos divisions axées sur la gestion de fortune, accélérer nos efforts de réduction des coûts et maintenir notre forte capitalisation.

### Performance financière

Au 1T16, le Credit Suisse a enregistré une perte nette distribuable aux actionnaires de 302 millions de francs et une perte avant impôts de 484 millions de francs. Sur une base adaptée\*, une perte avant impôts de 173 millions de francs a été comptabilisée, reflétant principalement une baisse des produits nets au sein de Global Markets (GM) en raison de l'environnement de marché difficile et des pertes mark-to-market résultant de mouvements défavorables sur le marché et, dans une moindre mesure, de notre réduction des risques au niveau de notre portefeuille. La performance de notre division Investment Banking & Capital Markets (IBCM) a également été affectée par un environnement opérationnel défavorable. Dans le même temps, la Strategic Resolution Unit a continué de se révéler efficace en termes de réduction des actifs pondérés en fonction des risques, de l'exposition à l'endettement, des coûts et des activités qui ne sont plus adaptées à notre orientation stratégique.

Les résultats globaux du Groupe reflètent les défis de l'économie mondiale, qui ont exercé des pressions exceptionnelles sur le secteur financier, janvier et février ayant été des mois très difficiles pour les marchés internationaux. Toutefois, ces résultats indiquent aussi clairement que notre stratégie est en train de déployer ses effets sur les marchés que nous avons sélectionnés au sein d'Asia Pacific (APAC), d'International Wealth Management (IWM) et en Suisse. La forte performance sous-jacente de nos divisions axées sur la gestion de fortune est pour nous très encourageante. Par rapport au 4T15, les divisions Swiss Universal Bank (Swiss UB), APAC et IWM ont augmenté leur bénéfice avant impôts adapté\* au 1T16 de 39%, 70% et 21%, respectivement. De plus, nos divisions axées sur la gestion de fortune ont réalisé approximativement 1 milliard de francs de bénéfice avant impôts adapté\*. En particulier, nous avons enregistré une croissance rentable et des afflux nets de nouveaux capitaux de qualité dans ces divisions durant le trimestre, avec 4,3 milliards de francs, 6,9<sup>1</sup> milliards de francs et 3,0 milliards de francs de nouveaux capitaux nets pour APAC, IWM et la Swiss UB, respectivement. La performance de nos affaires qui repose sur notre nouvelle stratégie demeure ainsi très positive dans l'ensemble.

### Poursuite des progrès dans la mise en œuvre de notre stratégie

Le Credit Suisse affiche clairement son ambition: être une banque privée et un gestionnaire de fortune de premier rang, avec des services d'investment banking convaincants, aussi bien dans les économies développées qu'émergentes. Dans ce contexte, nous avons recruté des conseillers clientèle pour soutenir la croissance: à la fin du 1T16, nous avons au total 630 conseillers clientèle à APAC, soit une hausse de 40 conseillers uniquement pour ce trimestre et une hausse de 100 conseillers par rapport au 1T15. À IWM, nous avons également initié avec succès l'embauche de 90 nouveaux conseillers au 1T16, 40 ayant déjà rejoint la division et 50 s'y étant engagés d'ici à fin 2016, les deux tiers d'entre eux étant dédiés à la clientèle dans les marchés émergents. Notre capacité à recruter des conseillers expérimentés et de qualité souligne la confiance de ces derniers dans notre stratégie et notre modèle commercial. Ces nouveaux collaborateurs sont également attirés par le niveau élevé de responsabilisation et de compétences que nous leur donnons, promouvant une culture d'intégrité et de compliance. La hausse de l'activité que nous avons enregistrée avec les clients Ultra-High Net Worth (UHNWI), les entrepreneurs et les clients entreprises à APAC ainsi que la poursuite de l'accroissement de la pénétration des mandats dans les divisions IWM et Swiss UB traduisent la croissance de nos divisions axées sur la gestion de fortune.

Parallèlement à cet accent mis sur la croissance, l'exécution de notre stratégie a clairement pour priorité de diminuer la base de coûts du Credit Suisse d'ici à 2018. Nous avons déjà fait des progrès notables dans l'accélération du programme de réduction des coûts au niveau du Groupe, que nous avons annoncée le 23 mars 2016. Nous sommes en bonne voie pour atteindre l'objectif d'économies de coûts bruts d'ici à fin 2016 et sommes convaincus que nous parviendrons à réduire notre base de coûts d'exploitation à 19,8 milliards de francs d'ici à la fin de cette année, et à moins de 18,0 milliards de francs d'ici à fin 2018. Au 1T16, nous avons réalisé, sur une base annualisée, plus de la moitié des 1,4 milliard de francs de réduction des coûts nets que nous visons pour l'année 2016. Cet objectif comprend la suppression de 6000 postes d'ici à la fin de l'année 2016. Il s'agit bien évidemment d'un processus douloureux pour tous les collaborateurs concernés. Toutefois, nous sommes convaincus que la mise en œuvre rigoureuse de mesures de réduction des coûts est une étape vitale pour accroître la solidité du Credit Suisse et améliorer notre capacité à rester rentables tout au long du cycle économique. Le fait que nous procédons, dans le même temps, à des recrutements dans



Urs Rohner, président du Conseil d'administration (à gauche), Tidjane Thiam, Chief Executive Officer.

les domaines de croissance ciblés indique clairement que nous allons continuer d'investir à long terme pour la banque.

Nos opérations de banque d'investissement sont importantes pour garantir le succès de notre stratégie à long terme. Pour créer de la valeur pour nos clients – les UHNWI, les High Net Worth Individuals et les entrepreneurs, dont les besoins en gestion de fortune et en investment banking sont étroitement liés –, nous devons disposer de compétences distinctives en investment banking.

Redimensionner et réduire les risques dans notre banque d'investissement constituent une composante importante pour la réalisation de notre stratégie. Notre objectif est de rendre notre division GM moins gourmande en capital et de générer des revenus plus stables avec un modèle reposant davantage sur les commissions et plus axé sur la clientèle. Par conséquent, nous avons réduit de façon significative les risques pour nos activités GM. GM continuera à fournir une offre de produits différenciée et un soutien

crucial à nos clients de gestion de fortune ainsi qu'à la division IBCM. Dans le même temps, GM se concentrera sur ses plus gros clients institutionnels, faisant usage de son capital de façon ciblée pour accroître sa part de portefeuille parmi nos clients sélectionnés. Cette stratégie devrait permettre de s'assurer que le capital alloué à GM sera utilisé au mieux et dédié au service de grandes relations de qualité qui constituent une part importante du portefeuille.

IBCM est une activité solide et efficiente en termes de capital avec des affaires qui permettront d'obtenir un rendement élevé des fonds propres réglementaires dans des conditions de marché normalisées. Au 1T16, nous avons continué de faire pivoter avec succès IBCM vers les activités F&A et Equity Capital Markets tout en conservant notre position dans le leveraged finance. Nous avons également poursuivi nos investissements ciblés dans IBCM, incluant de nouvelles embauches stratégiques afin d'étendre notre présence auprès de notre clientèle.

## Capitalisation

Lorsque nous avons présenté la nouvelle stratégie du Credit Suisse en octobre 2015, le Conseil d'administration et le Directoire ont convenu qu'il était vital de renforcer considérablement la base de capital de la banque, compte tenu de la restructuration envisagée de nos affaires et des conditions de marché difficiles. Malgré les pertes enregistrées au 1T16, nous avons conservé notre très bonne capitalisation grâce à l'efficacité de notre gestion du capital et de notre contrôle des coûts. À la fin du 1T16, nous avons atteint un Look-through CET1 capital ratio de 11,4%, inchangé depuis la fin du 4T15, soit le taux le plus élevé jamais atteint. Le Look-through CET1 capital ratio représente une mesure importante de la capitalisation d'une banque et satisfait pleinement à toutes les exigences réglementaires telles qu'applicables en 2019. Pour le reste de 2016, nous visons à maintenir un Look-through CET1 capital ratio compris entre 11 et 12%<sup>2</sup> nous permettant de poursuivre notre restructuration tout en investissant du capital supplémentaire dans nos activités de base pour continuer de financer la croissance. L'accélération de la restructuration de la division GM et la réduction de coûts annoncée en mars 2016 devraient contribuer de manière significative à rendre notre capitalisation plus résistante. Notre Look-through CET1 leverage ratio s'élevait à 3,3% à la fin du 1T16.

## Perspectives

Au cours du 1T16, nous avons réalisé de bons progrès dans la mise en œuvre de notre stratégie. Cela dit, nous opérons dans un environnement de marché très difficile. D'après ce que nous avons observé durant les premières semaines du 2T16, ces conditions devraient persister sur les marchés pour le reste du trimestre. Nous avons également constaté des changements structurels dans l'évaluation réglementaire de certaines classes d'actifs, ce qui se répercute sur nos activités, en particulier dans le domaine des titres à revenu fixe. Nous continuons cependant à penser que la gestion de fortune, avec le soutien de nos compétences d'investment banking, constitue une opportunité exceptionnellement attractive à long terme pour notre banque.

À l'avenir, nous porterons nos efforts sur le potentiel de croissance là où il est attrayant – en particulier dans la région Asia Pacific et dans d'autres économies émergentes – en nous concentrant, dans le même temps, fortement sur les marchés développés et sur la Suisse. Nous mettrons à profit nos offres de services intégrées afin de proposer les meilleurs conseils et prestations possibles aux entrepreneurs et aux clients UHNWI, qui constituent des groupes de clients clés pour notre banque. Pour la suite de 2016, des signes encourageants nous montrent qu'en exécutant notre stratégie avec rigueur, nous pouvons créer des opportunités intéressantes pour la banque, nos collaborateurs, nos clients et nos actionnaires sur le long terme.

Nous exprimons notre sincère gratitude à tous les collaborateurs du Credit Suisse de par le monde pour leurs efforts permanents, leur dévouement et leur soutien sans faille. Nous remercions également nos clients et nos actionnaires pour la confiance qu'ils témoignent au Credit Suisse.

Avec nos meilleures salutations



Urs Rohner  
Président du Conseil  
d'administration



Tidjane Thiam  
Chief Executive Officer

Mai 2016

\* Les résultats adaptés sont des données financières non présentées selon les normes GAAP. Pour un rapprochement des résultats adaptés selon les normes US GAAP les plus directement comparables, veuillez consulter la partie consacrée au rapprochement des résultats adaptés dans les tableaux «Reconciliation of adjusted results» sous I – Credit Suisse results dans le rapport financier du 1T16.

<sup>1</sup> Les afflux nets de nouveaux capitaux d'IWM représentent les nouveaux afflux nets pour le Private Banking et l'Asset Management réunis et non adaptés pour les actifs gérés dans les secteurs d'activité.

<sup>2</sup> Sans tenir compte des provisions pour les charges importantes pour litiges.

## Informations importantes

Lorsque nous nous référons aux divisions axées sur la gestion de fortune dans ce document, cela concerne APAC, IWM et la Swiss UB.

Bâle III est mis en œuvre en Suisse depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013, en même temps que la législation suisse «Too Big To Fail» et les réglementations afférentes. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, le cadre structurel du Bank for International Settlements («BIS») leverage ratio, tel qu'établi par le Basel Committee on Banking Supervision («BCBS»), a été mis en œuvre en Suisse par la FINMA. Nos données correspondantes sont conformes à l'interprétation actuelle de ces exigences par le Credit Suisse, y compris les hypothèses qui y sont associées. Les chiffres pourraient différer de ceux présentés dans ce document si des changements intervenaient dans l'interprétation de ces exigences en Suisse ou dans l'une ou l'autre des hypothèses ou estimations du Credit Suisse.

Les expressions «phase-in» (introduction progressive) et «look-through» mentionnées dans ce document se réfèrent aux exigences de Bâle III. L'introduction progressive dans le cadre des exigences en matière de fonds propres conformes à Bâle III indique, pour les années 2014 – 2018, une introduction progressive sur cinq ans (20% p.a.) de goodwill, d'autres valeurs incorporelles ainsi que d'autres déductions de capital (p. ex. certains actifs d'impôt différés) et, pour les années 2013 – 2022, une suppression progressive de certains instruments de fonds propres. «Look-through» présuppose l'introduction complète de goodwill, d'autres valeurs incorporelles ainsi que d'autres ajustements réglementaires et la suppression complète de certains instruments de fonds propres.

Sauf mention contraire, l'exposition à l'endettement repose sur le cadre structurel du BIS leverage ratio et est constituée des actifs portés au bilan à la fin de la période et des ajustements réglementaires prescrits.

Le rendement du capital réglementaire est calculé en fonction du bénéfice après impôts et suppose un taux d'imposition de 30% et un capital alloué basé sur le chiffre le plus bas entre 10% des actifs pondérés en fonction des risques moyens et 3,5% de l'exposition à l'endettement moyenne.

Le programme de réduction des coûts se fonde sur la base de coûts de 2015 et est mesuré sur la base de taux de change constants et du taux de frais annualisé hors dépenses pour litiges majeurs, charges de restructuration, charges de dépréciation du goodwill et autres éléments non récurrents pour l'annualisation, mais incluant d'autres coûts pour réaliser des économies.

Nous pourrions ne pas obtenir tous les avantages attendus de nos initiatives stratégiques. Des facteurs échappant à notre contrôle, y compris, mais sans s'y limiter, les conditions du marché et de l'économie, des changements dans les lois, les règles ou les réglementations, ou d'autres défis mentionnés dans nos rapports publics, pourraient restreindre notre capacité à obtenir une partie ou la totalité des avantages attendus de ces initiatives.

On entend par taux de pénétration des mandats les mandats de conseil et de gestion de fortune dans les affaires de private banking en pourcentage du total des actifs gérés, hors actifs gérés dans le cadre des affaires avec les gérants de fortune externes.

La présente publication contient des déclarations prospectives impliquant des incertitudes et des risques inhérents; nous pourrions ne pas réaliser les prédictions, prévisions, projections ou autres types de formulations décrites, explicitement ou implicitement, dans ces déclarations prospectives. Un certain nombre de facteurs importants pourraient conduire à des résultats s'écartant en substance des projets, objectifs, attentes, estimations et intentions que nous formulons dans ces déclarations prospectives, y compris ceux que nous identifions dans les «Facteurs de risque» de notre rapport annuel fourni sur le formulaire 20-F pour l'année fiscale se terminant le 31 décembre 2015, soumis à la Securities and Exchange Commission américaine, et dans d'autres rapports publics et communiqués de presse. Nous n'avons pas l'intention de mettre à jour ces déclarations, sauf obligation légale contraignante.

## Indicateurs clés

	au / fin			Variation en %	
	1T16	4T15	1T15	en glissement trimestriel	en glissement annuel
<b>Credit Suisse (en mio. CHF, sauf mention contraire)</b>					
Bénéfice net/(perte) distribuable aux actionnaires (en CHF)	(302)	(5 828)	1 054	(95)	–
Bénéfice de base/(perte) par action (CHF)	(0.15)	(3.28)	0.62	(95)	–
Bénéfice dilué/(perte) par action (CHF)	(0.15)	(3.28)	0.60	(95)	–
Rendement des fonds propres distribuable aux actionnaires (en %)	(2,6)	(51,3)	9,9	–	–
Taux d'imposition effectif (en %)	37,0	9,7	31,6	–	–
<b>Résultats de base (en mio. CHF, sauf mention contraire)</b>					
Produits nets	4 750	4 189	6 471	13	(27)
Provisions pour pertes sur crédit	104	40	25	160	316
Charges d'exploitation totales	4 406	9 468	4 552	(53)	(3)
Bénéfice/(perte) avant impôts	240	(5 319)	1 894	–	(87)
Rapport coûts/revenus (en %)	92,8	226,0	70,3	–	–
<b>Actifs gérés et nouveaux capitaux nets (en mrd CHF)</b>					
Actifs gérés	1 180,8	1 214,1	1 365,9	(2,7)	(13,6)
Nouveaux capitaux nets	10,5	2,1	14,9	400,0	(29,5)
<b>Extrait du bilan (en mio. CHF)</b>					
Total du bilan	813 898	820 805	904 390	(1)	(10)
Prêts nets	270 248	272 995	270 774	(1)	0
Total des fonds propres	44 997	44 382	43 396	1	4
Fonds propres réels des actionnaires	40 123	39 378	34 672	2	16
<b>Statistiques relatives au capital et au taux d'endettement réglementaires selon Bâle III</b>					
Actifs pondérés en fonction des risques (en mio. CHF)	283 937	294 950	288 514	(4)	(2)
CET1 ratio (en %)	13,6	14,3	13,8	–	–
Look-through CET1 ratio (en %)	11,4	11,4	10,0	–	–
Look-through CET1 leverage ratio (en %)	3,3	3,3	2,6	–	–
Look-through tier 1 leverage ratio (en %)	4,4	4,5	3,6	–	–
<b>Informations relatives à l'action</b>					
Actions en circulation (en mio.)	1 946,4	1 951,5	1 563,5	0	24
dont part provenant des actions émises	1 957,4	1 957,4	1 607,2	0	22
dont part provenant des propres actions	(11,0)	(5,9)	(43,7)	86	(75)
Valeur comptable par action (en CHF)	23.12	22.74	27.76	2	(17)
Valeur comptable corporelle de l'action (en CHF)	20.61	20.18	22.18	2	(7)
Capitalisation boursière (en mio. CHF)	26 640	42 456	42 076	(37)	(37)
<b>Effectif du personnel (converti en postes à plein temps)</b>					
Effectif du personnel	47 760	48 210	46 410	(1)	3

## Calendrier financier et contacts

### Calendrier financier

Résultats du deuxième trimestre 2016 Jeudi 28 juillet 2016

### Investor Relations

Téléphone +41 44 333 71 49  
E-mail [investor.relations@credit-suisse.com](mailto:investor.relations@credit-suisse.com)  
Internet [www.credit-suisse.com/investors](http://www.credit-suisse.com/investors)

### Media Relations

Téléphone +41 844 33 88 44  
E-mail [media.relations@credit-suisse.com](mailto:media.relations@credit-suisse.com)  
Internet [www.credit-suisse.com/news](http://www.credit-suisse.com/news)

### Informations complémentaires

Résultats et autres rapports [www.credit-suisse.com/results](http://www.credit-suisse.com/results)  
Versions imprimées Credit Suisse AG  
GCPD 1  
8070 Zurich  
Suisse

### Registre des actions américain et agent de transfert

Dépositaire ADS Deutsche Bank  
Trust Company Americas  
Adresse American Stock Transfer & Trust Co.  
Operations Center  
6201 15th Avenue  
Brooklyn, NY 11219  
États-Unis  
Téléphone États-Unis et Canada +1 866 249 2593  
Téléphone hors États-Unis et Canada +1 718 921 8124  
E-mail [DB@amstock.com](mailto:DB@amstock.com)

### Registre des actions suisse et agent de transfert

Adresse Credit Suisse Group AG  
Share Register RXS  
8070 Zurich  
Suisse  
Téléphone +41 44 332 02 02  
E-mail [share.register@credit-suisse.com](mailto:share.register@credit-suisse.com)