

DESSINE-MOI LA GESTION DE PATRIMOINE

LES NOUVELLES MODERNITÉS DE LA GESTION DE PATRIMOINE

ISR

IMMOBILIER

PRÉVOYANCE PATRIMONIALE

LE COIN DES
NOUVELLES TENDANCES

QUELLES PROJECTIONS
POUR LES CONSEILLERS EN
GESTION DE PATRIMOINE ?



AVEC LES CONTRIBUTIONS EXCEPTIONNELLES DE :

- Alain Atallah • David Aupetit • Joachim Azan
- Sébastien Bareau • Xavier Bayon • Juliette Berneau
- Christèle Biganzoli • Florian Boulte • Henry Buzy-Cazaux
- Maxime Camus • Jean-Damien Cerisier • David Charlet • Lionel Corre
- Grégoire Dauge • Philippe Delhotel • Marlène Durand-Viel • Sonia Elmlinger
- Guillaume Eyssette • Stéphane Fantuz • Philippe Feuille • Stéphane Fragues
- Anne-France Gauthier • Carole Giorgi • Frédéric Gondran • Anna Gozlan
- Alain Guélenoc • Bernard Le Bras • Grégory Lecler • Bertrand Manier
- Louis-Renaud Margerand • Sidney Mbassi • Eric Mignot • Mehdi Rachedi
- Julien Séraqui • Jean-Paul Varvenne

ASSURER LE MEILLEUR SERVICE À VOS CLIENTS DEMANDE DE L'ENTRAÎNEMENT.



CARDIF, UNE ÉQUIPE D'EXPERTS POUR LES CGP ET COURTIERS.

Chaque jour, Cardif vous accompagne au plus près avec un ensemble de services complets, de formations dédiées et d'offres multi-primées, afin que vous puissiez, à votre tour, créer une relation de confiance avec vos clients.

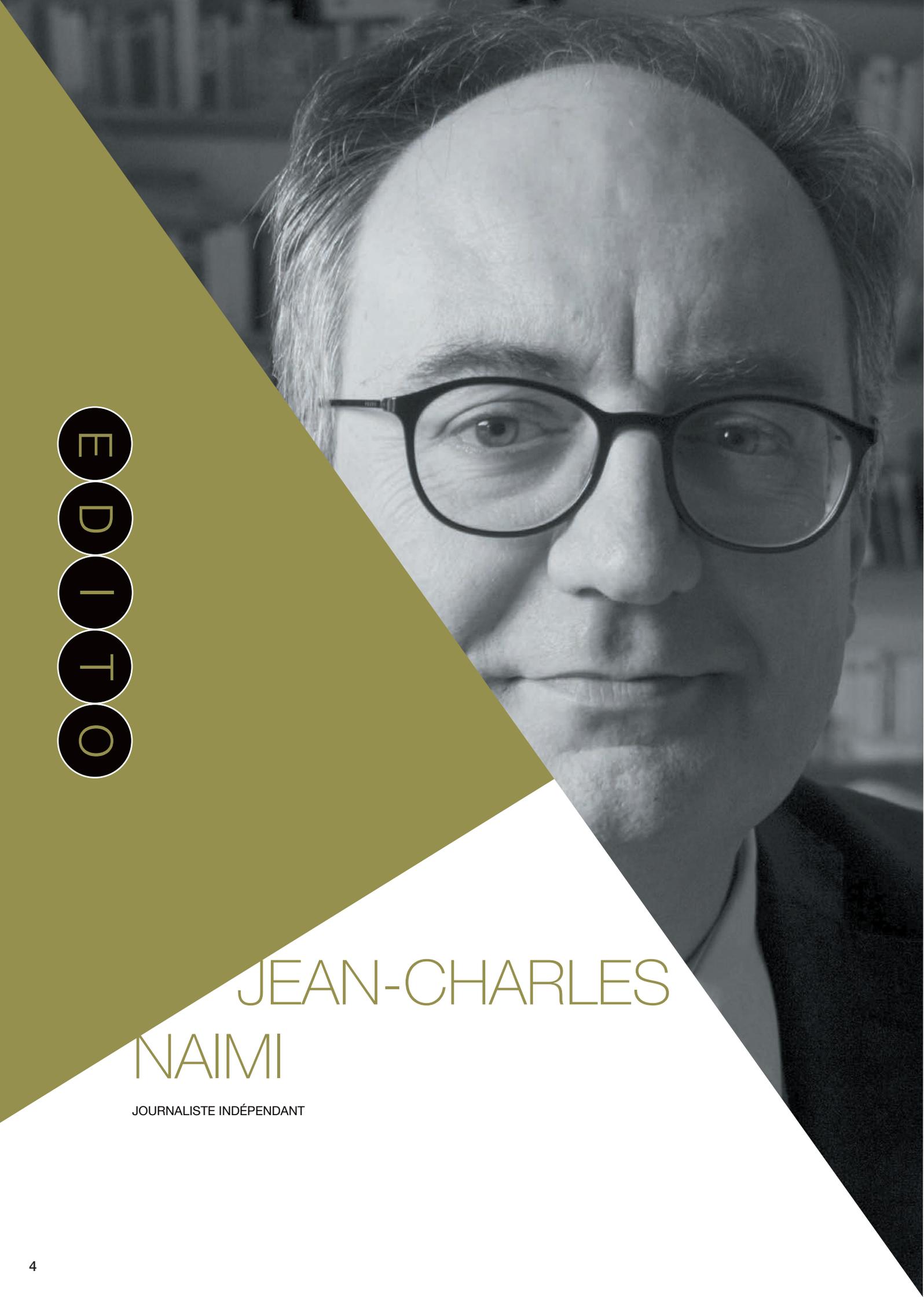
www.cardif.fr/partenaires



CARDIF
GROUPE BNP PARIBAS

**L'assureur
d'un monde
qui change**

ÉDITO • Jean-Charles Naimi	p.4
- Lionel Corre • Sous-directeur des assurances à la Direction Générale du Trésor	p.6
- Henry Buzy-Cazaux • Président fondateur de l'Institut du Management des Services Immobiliers, vice-président de FIABCI-France	p.8
ENQUÊTE:	p.10
Conseillers en gestion de patrimoine : quelles évolutions pour votre cabinet ?	
• Interviews croisées	p.19
- David Charlet • Président de l'ANACOFI	
- Julien Séraqui • Président de la CNCGP	
- Stéphane Fantuz • Président de la CNECF, Patrimoine et Assurance	
- Philippe Feuille • Président de la compagnie des CGP	
DOSSIER: ISR	p.28
- Bernard Le Bras • Président du directoire de Suravenir	p.29
- Anne-France Gauthier • Directeur commercial de Vie Plus	p.31
et Alain Guélenoc • Directeur général de Federal Finance Gestion	
- Florian Boulte • Fondateur de Tellus Matters et Président de la commission Investissement durable de l'AFFO	p.34
- Grégoire Dauge • PDG d'Alpinia Finance et fondateur d'Active Seed	p.36
• Interview Philippe Delhotel • Directeur commercial chez La Française	p.38
DOSSIER: IMMOBILIER	p.40
- Louis-Renaud Margerand • Spécialiste Produit Immobilier/Product Specialist Real Estate chez Swiss Life Asset Managers France	p.41
- Jean-Damien Cerisier • Président de Citésia	p.43
- Joachim Azan • Président fondateur de Novaxia	p.45
- Mehdi Rachedi • CEO Fondateur chez Data Immo Solutions	p.47
• Interview Jean-Paul Varvenne • Président d'Almofi	p.49
• Interview Sébastien Bateau • président de Patrimo Portage et de Calista Patrimoine	p.51
• Interview Juliette Berneau • Chasseuse de têtes, Présidente de Diamant Consulting	p.53
DOSSIER: PREVOYANCE PATRIMONIALE	p.55
- Frédéric Gondran • Directeur Marketing et Communication pour les activités CGP courtiers de BNP Paribas Cardif France	p.56
- Xavier Bayon • Formateur et fondateur de COACHING' ASSUR	p.58
- Sonia Elmlinger • Directrice générale, Social Care Consulting, conseil en Protection Sociale	p.60
- Sidney Mbassi • Directeur général adjoint de Praeconis	p.62
- Eric Mignot • Co-Fondateur +simple	p.64
DOSSIER: LE COIN DES NOUVELLES TENDANCES	p.66
- Bertrand Manier • Fondateur, en charge des relations CGP - Ekynox	p.67
- Maxime Camus • Co-Founder Grisbee & Finassemble	p.69
- Stéphane Fragues • CEO Occur	p.71
- Christèle Biganzoli • CEO Ritchee.fr	p.73
DOSSIER: QUELLES PROJECTIONS POUR LES CONSEILLERS EN GDP ?	p.75
Alain Atallah, Président fondateur de Trinity Gestion Privée • David Aupetit, Co-gérant de Rive Gauche Finance, membre du groupe Patrimofi • Sonia Elmlinger, Directrice générale de Social Care Consulting et administratrice de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (CNCGP) • Marlène Durand-Viel, Gérante du cabinet Alastal Finance • Guillaume Eyssette, Directeur associé du cabinet Géfinéo • Carole Giorgi, Associée du cabinet parisien Gouvernance et Valeurs • Anna Gozlan, Associée fondatrice de Kermony Office • Grégory Lecler, Président de Prudentia Patrimoine	



E
D
I
T
O

JEAN-CHARLES
NAIMI

JOURNALISTE INDÉPENDANT

Résilience, vous avez dit résilience ?

Résilience, voici le terme le plus en vogue depuis mars 2020. Il signifie la résistance ou la capacité à s'adapter aux chocs. Il est employé pour tout et partout. La gestion de patrimoine pouvait-elle y échapper ? Non bien entendu, car malgré l'avalanche de réglementations qui se sont abattues sur elle, une crise économique inédite, et l'impossibilité de s'entretenir physiquement avec les clients, la profession est toujours debout. Elle n'usurpe donc pas son qualificatif de résiliente, largement employé d'ailleurs par ses représentants pour se féliciter de son modèle économique basé sur la récurrence de ses revenus sous forme de commissions. Un modèle qu'il convient rappelons-le, de réussir à maintenir lors des prochains rendez-vous européens. Les associations de CGP s'y emploient mais il faudra peut-être encore lâcher du lest sur la transparence. A son niveau, le sujet polémique des rémunérations est aussi résilient à sa manière.

Les CGP vont globalement bien et nous ne pouvons que nous en réjouir en ce début d'été où ils mériteront de s'accorder quelques moments de répit avant d'aborder, ce que nous espérons tous, un retour à une vie quasi normale, avec ses plaisirs, mais aussi ses difficultés, qui risquent d'être nombreuses, tant sur le terrain social que sur celui de l'économie, le tout sur fond de campagne électorale où chaque candidat nous proposera son « monde d'après ».

Un monde qui sera, nous pouvons en être sûrs, écologique, durable, socialement responsable, dans lequel les entreprises et les financiers seront priés de faire preuve de plus d'attention à la planète. Pour les CGP, les outils existent et ne font que se développer avec les véhicules de la finance responsable depuis plusieurs mois. Vraisemblablement dynamisé par l'ennemi naturel numéro 1 infiniment petit que l'on nomme Covid, le nombre de fonds français labellisés ISR, pour ne citer qu'eux, a doublé en 2020 pour atteindre 618 contre 365 en fin d'année 2019. Et la progression continue sur le premier semestre 2021 puisque le label d'Etat ISR recense déjà 694 fonds au 21 juin. A ce jeu, tous les fonds distribués seront bientôt ISR, à tel point que les pouvoirs publics se sont engagés à réviser le fameux label. Si comme le dit le proverbe « abondance de biens ne nuit pas », il impose cependant aux conseillers de faire le tri, en introduisant des critères supplémentaires. Lesquels ? C'est ce que nous avons cherché à savoir dans ce deuxième volet de Dessine-moi la gestion de Patrimoine.

Le phénomène ISR, qui est loin d'être une simple mode ne nous y trompons pas, touche aussi l'investissement le plus prisé des Français, l'immobilier, qui dispose lui aussi de son label ISR depuis octobre 2020, pour donner une nouvelle attractivité à la pierre papier. Cette dernière, pour le moment, n'en a guère besoin, compte tenu de l'intérêt

mécanique que lui portent les épargnants dans cette période troublée. L'immobilier rassure. Ne serait-il pas par hasard, frappé par une sorte de résilience, lui aussi ? Reste qu'il emporte dans son engouement, l'ensemble des investissements dans le foncier. Dans ce numéro, nous faisons le point sur le marché immobilier post Covid et sa nouvelle ambiance télétravail...à Paris comme dans la grande banlieue de Manhattan.

La crise sanitaire a-t-elle rendu les CGP plus enclins à investir le champ de la protection sociale ? Ce sujet nous tient à cœur. Toutefois, un simple coup d'œil sur le dernier Libre Blanc annuel d'Aprédia 2021, montre que l'activité en santé et prévoyance est stagnante, résiliente à sa manière. Notre enquête Swiss Life - Vovox, à découvrir en exclusivité dans ce numéro, fait ressortir que 46 % des cabinets de CGP ne croient pas à la prévoyance patrimoniale comme un réel relai de croissance pour leur métier. 40 % pensent la même chose de l'épargne salariale. Prenons acte de cette réticence d'une grande partie des cabinets et attendons, comme le mentionne un CGP, encore une génération, avant que la protection sociale, ne soit considérée comme un volet à part entière de l'approche patrimoniale globale par l'ensemble de la profession. Néanmoins, nous ne pouvons que nous interroger sur la patience des assureurs, vis-à-vis des CGP, alors qu'ils disposent d'autres réseaux plus réceptifs à la prévoyance-retraite pour atteindre leurs objectifs d'équipement des chefs d'entreprises TPE-PME. A moins que la profession des indépendants du patrimoine ne se structure plus vite que prévu avec des entités capables de traiter l'ensemble des problématiques de la clientèle patrimoniale. A ce niveau, les grandes manœuvres semblent avoir déjà commencé, poussées par l'appétit de certains fonds d'investissements qui voient dans la gestion de patrimoine une bonne source de création de valeur, en permettant aux cabinets, déjà d'une certaine taille il est vrai, d'envisager des opérations de croissance externe d'envergure. La présentation, il y a quelques semaines, du rapprochement du projet Victoire et du groupe Crystal dont l'objectif affiché est de créer un mastodonte de la gestion privée dans l'Hexagone, avec plus de 5 milliards d'euros d'actifs conseillés, est-elle annonciatrice d'un début de restructuration majeure du secteur ? Certains y croient fermement car si « Big is beautiful », il permettrait aussi d'être « résilient ».

Bon été à tous et bonne lecture. Et rendez-vous pour un troisième numéro à l'automne.



Lionel CORRE

SOUS-DIRECTEUR DES ASSURANCES À LA DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR

Nous savons pouvoir compter sur la mobilisation des CGP, comme en témoigne l'engagement de leurs associations professionnelles sur le label Relance. C'est une des clés de la reprise.

Quels sont les grands chantiers européens qui vont impacter la profession de CGP et à quel niveau ? Quel avenir notamment pour le commissionnement ?

La particularité des CGP est de se situer à la confluence des trois réglementations structurantes sur lesquelles la Commission européenne souhaite porter son attention dans le cadre de sa stratégie Retail, à savoir DDA, MIF II et PRIIPs. En effet, plus de 60% des CGP sont à la fois conseillers en investissements financiers, intermédiaires en assurances et intermédiaires en opérations de banque

et en services de paiement.

L'objectif de la Commission est de parvenir à une meilleure articulation entre ces différents instruments juridiques afin que les investisseurs de détail puissent tirer pleinement parti de l'Union des marchés de capitaux. Le détail de la stratégie devrait être rendu public au premier semestre 2022. Elle pourrait reposer notamment sur la simplification des informations délivrées aux clients afin d'accroître la comparabilité des produits, ainsi que sur la prévention des conflits d'intérêts, en renforçant notamment la transparence des frais et des rémunérations.

A cet égard, la pratique du commissionnement fait de nouveau l'objet de débats à Bruxelles. Notre position en la matière est constante : notre meilleure stratégie est la transparence et la généralisation de structures de rémunération qui préviennent le mieux possible les conflits d'intérêt. C'est une attente légitime des clients et c'est le meilleur moyen de ne pas remettre totalement en cause le commissionnement à terme. Concernant plus particulièrement la distribution de produits d'assurance, certains Etats européens ont d'ores et déjà interdit, partiellement ou totalement, le commissionnement, comme le Danemark, la Finlande, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, en estimant que cette forme de rémunération crée des situations de conflits d'intérêt. La meilleure façon de nous préparer à ce débat est de faire évoluer les pratiques afin de garantir la transparence et l'absence de conflits d'intérêt, et notamment ces particularités du marché français que constituent le précompte et le « troisième usage ».

La réforme du courtage a été adoptée par le législateur. Quels sont les principaux points à traiter à présent au niveau réglementaire ?

Cette réforme structurante doit contribuer à la pérennité de notre réseau des courtiers de proximité en tirant tout le secteur vers le haut, tout en améliorant la protection des clients.

Les textes réglementaires vont porter, principalement, sur la fixation des conditions de fonctionnement des futures associations du courtage, les modalités d'exercice de leurs missions, leur gouvernance, ou encore les conditions de délivrance de leur agrément.

Concernant le démarchage téléphonique, nous devons surtout préciser les modalités d'enregistrement et de conservation des conversations téléphoniques prévues au IV du nouvel article L. 112-2-2 du code des assurances. Nous travaillons actuellement avec les organisations professionnelles du secteur, avec l'ACPR, la DGCCRF, ainsi que la CNIL, pour aboutir à des rédactions adaptées à l'ensemble de ces enjeux.

L'entrée en vigueur de la réforme étant prévue le 1er avril 2022, l'objectif du Gouvernement est que la publication des textes réglementaires puisse intervenir à l'automne afin de permettre aux futures associations professionnelles d'être agréées par l'ACPR avant la fin de l'année.

Alors que le CCSF se penche sur le PER, quel est le bilan à ce jour de ce nouveau produit ?

Les objectifs du PER sont à la fois de permettre aux épargnants de mieux préparer leur retraite, de bénéficier d'un meilleur potentiel de rendement compte tenu de l'horizon d'investissement et de mieux répondre aux besoins de financement à long terme et en fonds propres des entreprises. Ceci dans un contexte de taux bas et dans le cadre d'une stratégie globale visant à la réorientation de l'épargne.

Le PER a été lancé en octobre 2019 et a connu rapidement un véritable succès commercial, ce qui est assez remarquable dans le contexte économique et sanitaire de l'année 2020. En effet, dès la fin 2020, 4,5 millions de personnes avaient fait le choix de ce nouveau produit pour un total d'encours dépassant 31 milliards d'euros.

Le PER présente en effet de nombreux atouts : la liberté

de choix de sortie en rente ou en capital, la possibilité de déblocage anticipé pour l'achat d'une résidence principale, ou encore son régime fiscal. Par ailleurs, l'option de gestion pilotée par horizon par défaut permet de mieux répondre aux besoins de financement de l'économie, puisque 25% des encours du PER sont investis en titres de capital (contre par exemple 16% pour les placements des assureurs).

Cependant, afin de transformer ce succès commercial en réussite économique plusieurs chantiers sont devant nous : la poursuite du développement de l'offre, notamment en PER individuel comptes titres, une meilleure orientation des fonds vers les PME/ETI, une évolution du devoir de conseil qui doit désormais s'exercer tout au long de la vie du contrat, ainsi qu'une meilleure information des clients.

Qu'attendez-vous des CGP dans le cadre de la relance ? Quel message leur adressez-vous ?

Le modèle français de conseil en gestion de patrimoine présente de nombreux atouts : plus dynamique et moins concentré que dans d'autres pays européens, il permet à de nombreux épargnants des classes moyennes, et non pas seulement aux plus aisés, de bénéficier de conseils de qualité. Nous avons veillé à soutenir notre réseau de CGP pendant la crise, et ce dernier a su rester au plus près des clients.

Dans le cadre de la relance, les CGP ont un rôle essentiel à jouer pour orienter l'épargne de leur clientèle vers des supports adaptés et finançant nos entreprises. La crise sanitaire a eu pour effet de dégrader le bilan de nombre d'entreprises viables, ce qui risque d'entraver le redémarrage de l'investissement. En parallèle, l'épargne s'est fortement accumulée, sur des supports souvent très liquides et peu investis dans les fonds propres des entreprises, là où les besoins sont pourtant majeurs.

Le gouvernement a déployé plusieurs dispositifs pour faciliter cette réorientation. Le taux majoré de 25 % de réduction d'impôt du dispositif IR-PME a été prorogé en 2021. Nous avons mis en place le label Relance, qui identifie les placements contribuant à l'effort de relance en apportant rapidement des ressources nouvelles aux PME et ETI françaises. Avec désormais plus de 170 fonds labellisés, la gamme de fonds disponibles est suffisamment étoffée pour que chaque épargnant désireux de contribuer à la relance trouve les moyens de le faire.

Nous savons pouvoir compter sur la mobilisation des CGP, comme en témoigne l'engagement de leurs associations professionnelles derrière l'initiative de label Relance. Il importe que cette mobilisation se poursuive et s'intensifie tout au long de l'année 2021. C'est une des clés de la reprise



Henry BUZY-CAZAUX

PRÉSIDENT FONDATEUR DE L'INSTITUT DU MANAGEMENT DES SERVICES IMMOBILIERS,
VICE-PRÉSIDENT DE FIABCI-FRANCE

Il est temps de sortir de l'enthousiasme qui a marqué les discours sur l'immobilier depuis un an et de lui substituer plus de lucidité

Les marchés immobiliers sont-ils à l'aube de profonds changements à la suite de la crise sanitaire ? Commençons par l'immobilier de bureau.

Le télétravail, qui va s'installer dans le fonctionnement des entreprises, mais aussi les difficultés économiques rencontrées par beaucoup d'entre elles, lorsque les aides ne seront plus versées, vont réduire de l'ordre de 40 %, selon les prévisions les plus sévères, les besoins en surfaces tertiaires. La question de la reconversion des bureaux en logements n'a plus lieu d'être tenue pour anecdotique. En revanche, si les entreprises ont de moindres besoins, elles choisiront des locaux dans lesquels nous vivons mieux, et des localisations de premier plan. Nous allons vers des bureaux image et des bureaux

qui offriront des moments de partage plus forts, dès lors que le télétravail privera des échanges qui faisaient auparavant le fondement des relations physiques. Dans ces conditions, nous assisterons à des mouvements contrastés sur les prix. Les meilleures adresses ne vont pas baisser et elles pourraient même s'apprécier au cœur de nos grandes villes et de nos villes moyennes les plus visibles, où les enseignes les plus fortes voudront disposer de bureaux. Les adresses les moins attractives vont perdre de la valeur, jusqu'à 30 %.

Les locaux commerciaux sont-ils encore attractifs ?

Les commerces de cœur de ville ont de beaux jours devant eux. Il est certain qu'une proportion des commerces

dont l'activité a été arrêtée ou seulement ralentie ne se remettront pas de cette période terrible, mais nous voyons déjà que les aides sont parvenues à en maintenir l'essentiel en vie. Nous pourrions aussi compter sur de nouvelles activités fondées sur le digital pour prendre le relai des commerces qui ne seront plus en situation d'avoir pignon sur rue, à commencer par la logistique de proximité. Nous voyons fleurir les points de retrait des achats dans nos quartiers. Précisément, il est évident que le recours aux plateformes numériques pour les achats courants de biens de consommation va durablement modifier nos habitudes et que le tissu des commerces de proximité va s'en ressentir. Quant aux galeries des centres commerciaux, elles vont également connaître de nouveau une fréquentation proche de celle d'avant covid. Les premiers indices sont positifs à cet égard. Pour autant, les exploitants et les concepteurs de ces centres tirent les enseignements de la crise et veulent accentuer la valeur ajoutée de leur concept qui va passer de lieu de consommation, à proprement parler, à lieu d'événement et d'expérience pour le client, pour se distinguer clairement des plateformes de distribution, par définition mono-fonctionnelle.

Au cours de l'année 2021 et le début de 2022, les valeurs vont être affectées, avec des baisses jusqu'à 20 %, notamment pour les emplacements les moins flatteurs, sinon plus.

Les mutations des modes de distribution et d'achat vont évidemment faire la part belle à la logistique. Les besoins en hangars et en lieux de stockage divers, en périphérie de nos villes, vont se multiplier, avec des valeurs qui vont augmenter significativement.

Quels vont-êtré les facteurs qui pèseront, sur les investissements en biens résidentiels ?

S'agissant des logements, nous voyons bien que les ménages n'ont pas renoncé à satisfaire leurs besoins, avec deux modérations. La première tient à l'évolution de leur solvabilité : elle va s'éroder avec la fin des aides, et l'accès au crédit se restreint d'évidence, les banques ayant pris d'importants risques sur les entreprises et les commerces. Le marché va exclure les plus fragiles et je doute que le nombre de transactions puisse se maintenir dans ces conditions au niveau actuel. Je ne pense pas non plus que les prix ne seront pas affectés. Seconde modération, nous parlons d'un rejet des grandes villes de la part des ménages et un engouement pour les villes moyennes et les campagnes. La réalité va être plus nuancée. Un nouvel aménagement du territoire va s'installer, certes, mais l'attractivité des métropoles ne va pas fléchir, surtout si les prix s'y calment. Il faut se réjouir que les autres territoires profitent de l'envie de plus d'espace, de plus de verdure et d'un rythme plus humain, servie par la faculté de télétravailler. Il reste que seuls les ménages privilégiés pourront changer radicalement de vie.

Enfin, le segment particulier des résidences gérées va évoluer aussi. La santé est clairement identifiée comme la première de nos préoccupations et les résidences médicalisées vont attirer plus encore qu'avant la covid. Ce sont aussi les concepts plus innovants liés au travail partagé, au coworking, ou aux résidences pour cadres en mobilité, qui vont plaire de plus en plus. Ils vont entrer dans l'équation du télétravail, qui va exiger des lieux de

résidence temporaire pour les collaborateurs d'entreprise et des lieux de rencontre pour travailler ensemble, que beaucoup d'entreprises n'internaliseront pas. En outre, les travailleurs indépendants vont être de plus en plus nombreux, et il leur faudra également des lieux à cet usage, complétant leur domicile.

Y-a-t-il des régions en France plus intéressantes à suivre que d'autres à présent ?

Inutile de distinguer des régions. Partout en France des villes sont en train de capter les regards, Le Mans comme Saint-Étienne, Angers comme Pau, Nancy, Metz, Chartres, Orléans ou Reims. Hors de question aussi de penser que les dix premières métropoles vont perdre en attractivité.

La conjoncture est-elle aussi favorable que par le passé pour l'immobilier ?

Il est temps de sortir de l'enthousiasme qui a marqué les discours sur l'immobilier depuis un an et de lui substituer plus de lucidité. Les fondamentaux de l'économie sont dégradés et ils vont conduire notamment à un retour de l'inflation, à un enchérissement même compte tenu des taux de crédit. En outre les banques surveillent plus que jamais leurs risques et sont moins enclines à financer les opérations immobilières des particuliers. On peut aussi se demander ce que deviendra le budget du logement dans ce contexte, et quel est l'avenir des aides à l'accession comme à l'investissement. Elles ont déjà été érodées avant la crise... La fiscalité immobilière a si souvent permis de renflouer l'État que la vigilance est de mise.

Le principal moteur des investissements immobiliers, pour la résidence principale comme pour l'exploitation, reste la confiance. Si les ménages ont le sentiment que la relance est bien menée, ils passeront à l'acte. Le verdict tombera quand les aides se feront moins puissantes et qu'on verra vraiment quelle est la force endogène de l'économie. Il faut espérer que l'État ne sollicitera pas l'immobilier sans discernement pour contribuer à la restauration des finances publiques par une hausse des taxes ou encore par la suppression des aides existantes. Le risque est loin d'être nul...

ENQUÊTE

PROPOSÉE PAR



SwissLife



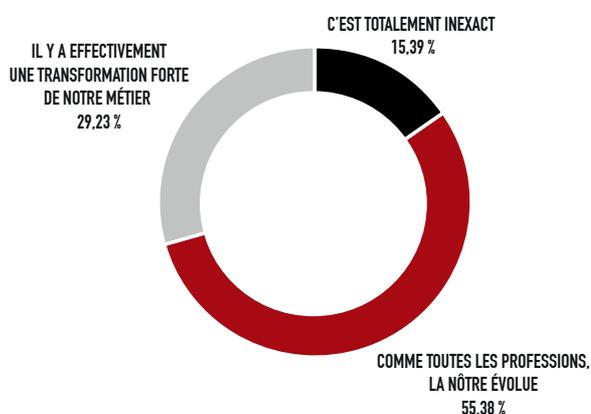
EMMANUEL SAINT-PIERRE, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT BANQUES PRIVÉES & CGPI DE SWISS LIFE COMMENTE CETTE ENQUÊTE, NOUS LIVRE SES CONVICTIONS SUR L'ÉVOLUTION DES CABINETS DE CGP ET L'ATTRACTIVITÉ DU MÉTIER.

Conseillers en gestion de patrimoine : quelles évolutions pour votre cabinet ?

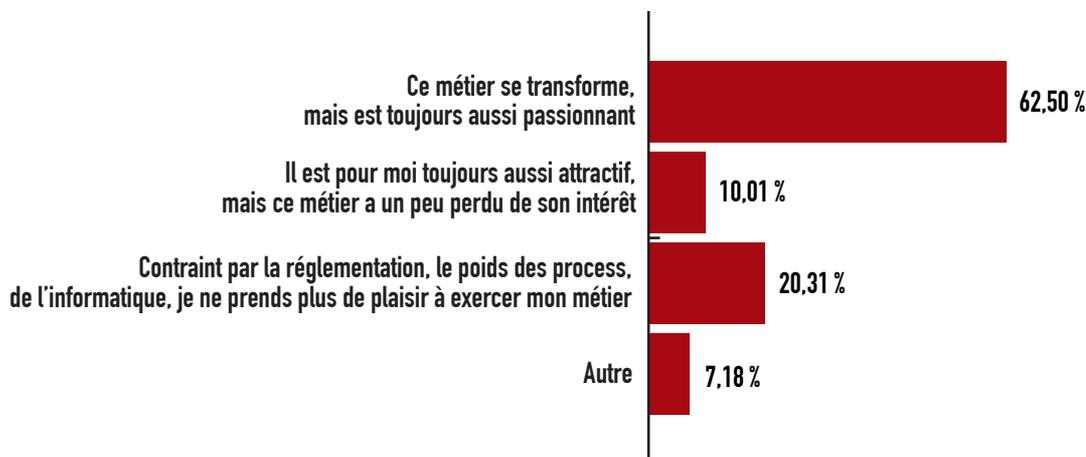
Comme d'autres métiers, le conseil patrimonial doit probablement, se transformer. Alors que le nombre de conseillers en gestion de patrimoine semble se stabiliser depuis quelques années, leur part de marché de l'épargne financière est proche de l'équivalent du cinquième réseau bancaire en France. Néanmoins, ces professionnels sont confrontés aux évolutions de l'environnement réglementaire et fiscal, auquel ils doivent s'adapter en permanence,

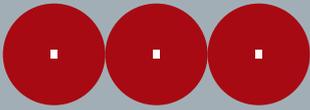
mais aussi aux nouveaux besoins des clients, à la nécessité de la digitalisation de leur métier, et aux défis du vieillissement de la société. Ainsi, dans le cadre de cet ouvrage, nous avons réalisé une enquête auprès des Conseillers en gestion de patrimoine du 1er au 9 Juin. 235 Conseillers en Gestion de Patrimoine ont intégralement répondu.

1) BEAUCOUP DISENT QUE VOTRE MÉTIER SE TRANSFORME À UN RYTHME ACCÉLÉRÉ, QU'IL Y A MÊME UNE RUPTURE RADICALE DU MÉTIER DE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE. QU'EN PENSEZ-VOUS ? (1 CHOIX UNIQUE)

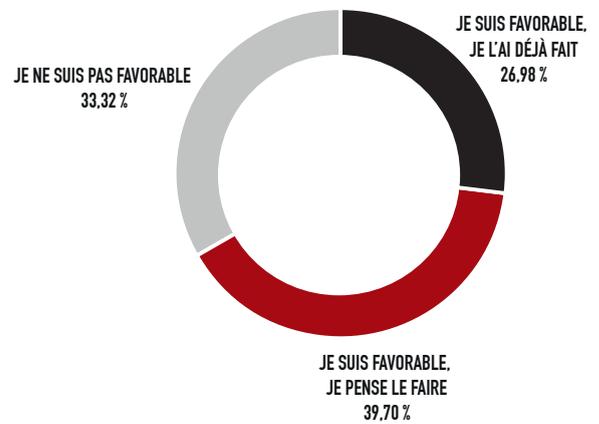


2) CONCERNANT VOTRE MÉTIER, AU QUOTIDIEN ET SON ATTRACTIVITÉ. DIRIEZ-VOUS : (1 CHOIX UNIQUE)





3) DE NOMBREUX CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE, POUR DIVERSES RAISONS FONT LE CHOIX DU REGROUPEMENT AVEC D'AUTRES PROFESSIONNELS DE LA GESTION DE PATRIMOINE AFIN D'ATTÉNUER LEURS COÛTS, DISPOSER D'ASSISTANCE, DE BUREAU, ... EN CE QUI CONCERNE VOTRE CABINET, QU'EN PENSEZ-VOUS AUJOURD'HUI ? (1 CHOIX UNIQUE)



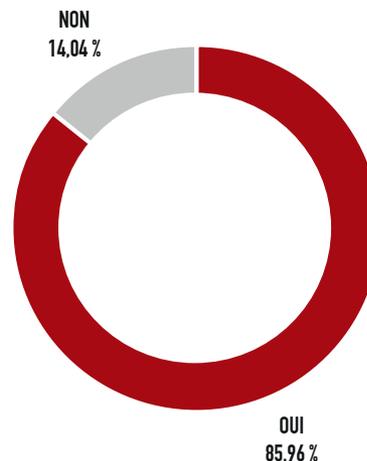
4) POUR L'AVENIR, EN QUEL MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT CROYEZ-VOUS ? (1 CHOIX UNIQUE)



AUTRES PROPOSITIONS :

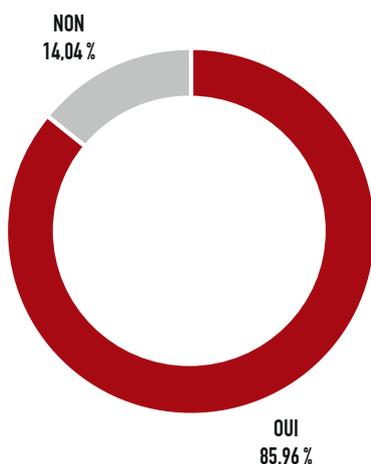
- Regroupement inter professionnel, échanges de compétences
- Que les banques nous voient plutôt comme des partenaires potentiels et naturels
- Partenariat fort avec des cabinets d'expert-comptable
- Le portage salarial

5) DANS VOTRE QUOTIDIEN, FAITES-VOUS LA DIFFÉRENCE ENTRE LE RÔLE D'UN ASSUREUR ET CELUI D'UNE PLATEFORME ?



PRÉCISIONS, SI VOUS LE SOUHAITEZ :

- De mon point de vue, l'assureur est plus axé conseil, la plateforme offre un service
- Possibilité d'avoir les assureurs en direct, souplesse, réactivité
- Le couple services / rémunérations est bien meilleur en direct avec un assureur

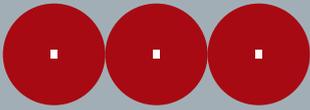


6) UNE PLATEFORME EST UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES QUI PERMET D'ACCÉDER À PLUSIEURS FOURNISSEURS ET SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT, MOYENNANT UNE RÉTRIBUTION. CROYEZ-VOUS AU MODÈLE DES PLATEFORMES DANS UN ENVIRONNEMENT DE TRANSPARENCE DES FRAIS ?

7) POURQUOI ? (QUESTION OUVERTE)

NON :

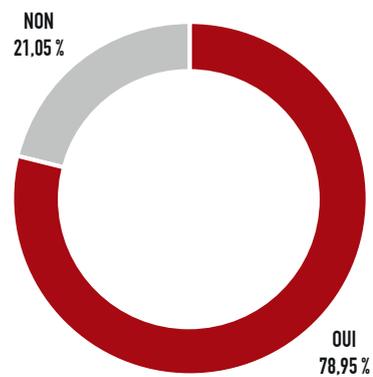
- Je préfère rester libre de mes choix
- C'est trop coûteux pour les petits cabinets et surtout adapté aux commerciaux chasseurs allergiques à l'administratif, au back office et à la réglementation.
- C'est un intermédiaire de plus je m'en éloigne aujourd'hui
- Opacité
- Je ne vois aucun intérêt pour un CGP (sauf débutant et encore ...) de travailler avec une plateforme qui n'offre que des inconvénients en terme de qualité de service, de résolution de problèmes
- L'humain est majeur dans le conseil et l'accompagnement



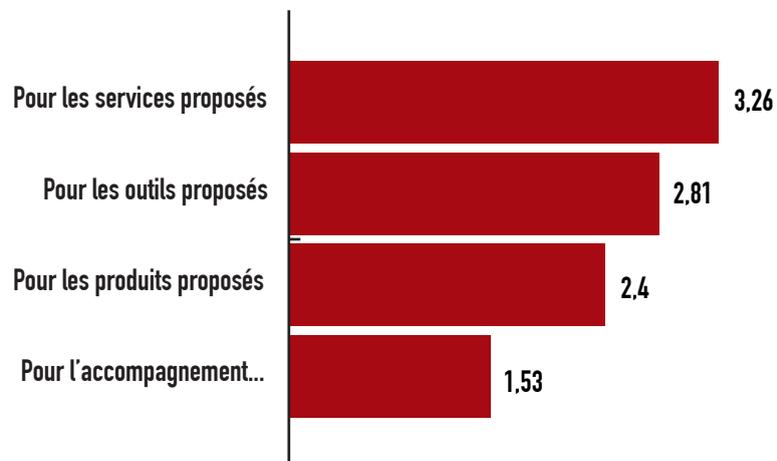
OUI :

- Esprit gagnant/gagnant
- Cela permet d'avoir un choix de produits et de fournisseurs différents au sein d'une même plateforme
- Demande clients
- Pour survivre les plateformes vont devoir être encore plus transparentes
- Si le prix final pour l'investisseur reste compétitif

8) TRAVAILLEZ-VOUS AVEC DES PLATEFORMES ?
(EXEMPLES : PRIMONIAL, NORTIA, ALPHEYS, UNEP,...)

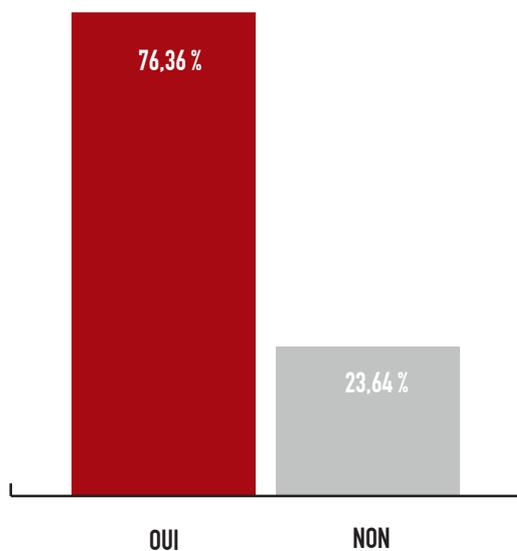


9) SI OUI, COMMENT CLASSERIEZ-VOUS LES RAISONS POUR LESQUELLES VOUS TRAVAILLEZ AVEC DES PLATEFORMES
(EXEMPLES : PRIMONIAL, NORTIA, ALPHEYS, UNEP) (CLASSEMENT DE 1 À 4)

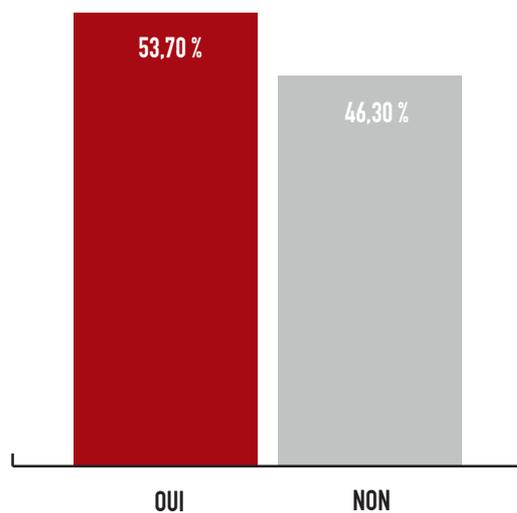


10) CONCERNANT LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE CABINET, PENSEZ-VOUS RÉELLEMENT QUE CES ACTIVITÉS REPRÉSENTENT UN RELAI DE CROISSANCE POUR VOTRE CABINET DANS LES PROCHAINES ANNÉES ?

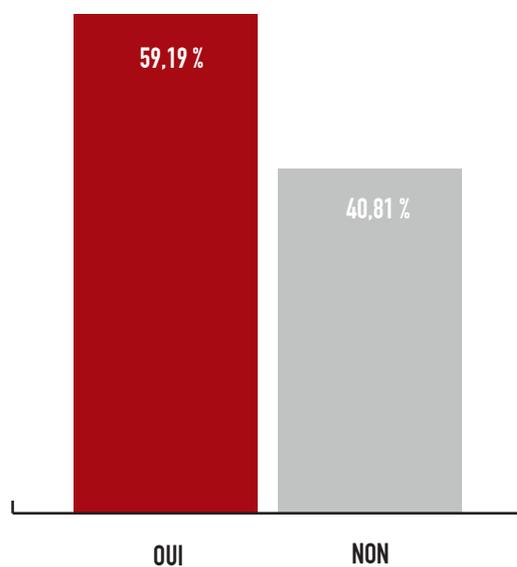
• PRODUITS DE RETRAITE

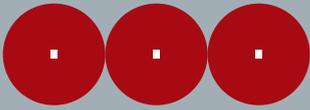


• PRODUITS DE PRÉVOYANCE

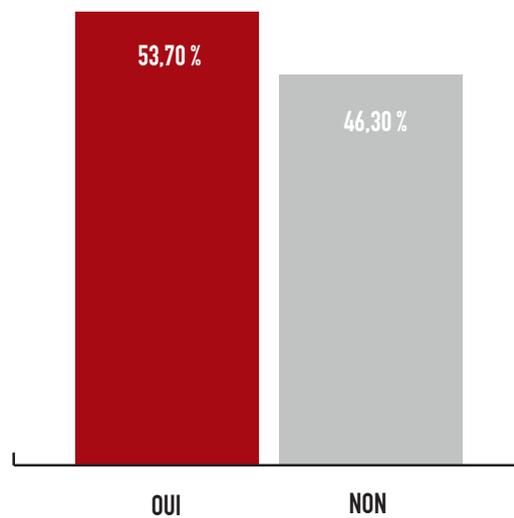


• PRODUITS D'ÉPARGNE SALARIALE





11) TOUJOURS CONCERNANT LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE CABINET, PENSEZ-VOUS RÉELLEMENT QUE LA FACTURATION DU CONSEIL REPRÉSENTE UN VECTEUR DE CHANGEMENT DE VOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE ?



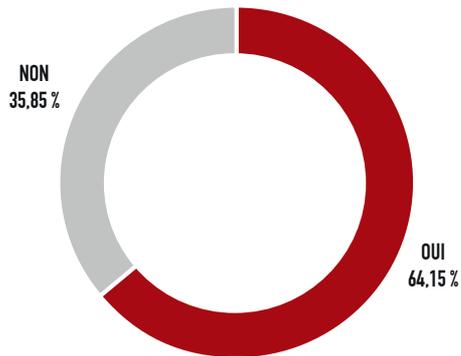
POURQUOI ? (QUESTION OUVERTE)

OUI :

- Je pratique l'abonnement conseil depuis 35 ans
- je procède déjà par facturation du conseil
- La facturation de conseil ne représente que 5% de notre CA
- La facturation est un moyen de faire valider nos propositions. Elles sont mieux suivies
- La facturation est la valorisation de notre savoir faire
- La facturation du conseil donne aux clients une image très positive de la qualité de votre travail

NON :

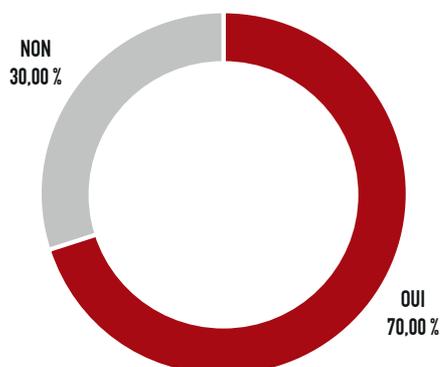
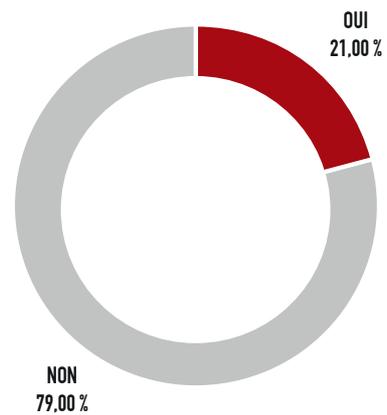
- Le conseil est induit - les clients ne sont pas prêts à payer
- Pas encore dans les habitudes des Français
- Parce que ce n'est pas ma culture
- Ce n'était pas dans le modèle initial
- Le Français moyen n'est pas prêt et le conseil haut de gamme ne serait plus possible



12) AVEZ-VOUS UNE IDÉE DE LA VALEUR FINANCIÈRE DE VOTRE CABINET AUJOURD'HUI ?

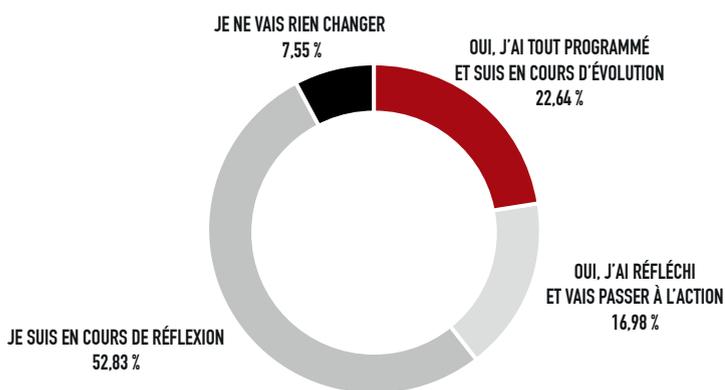
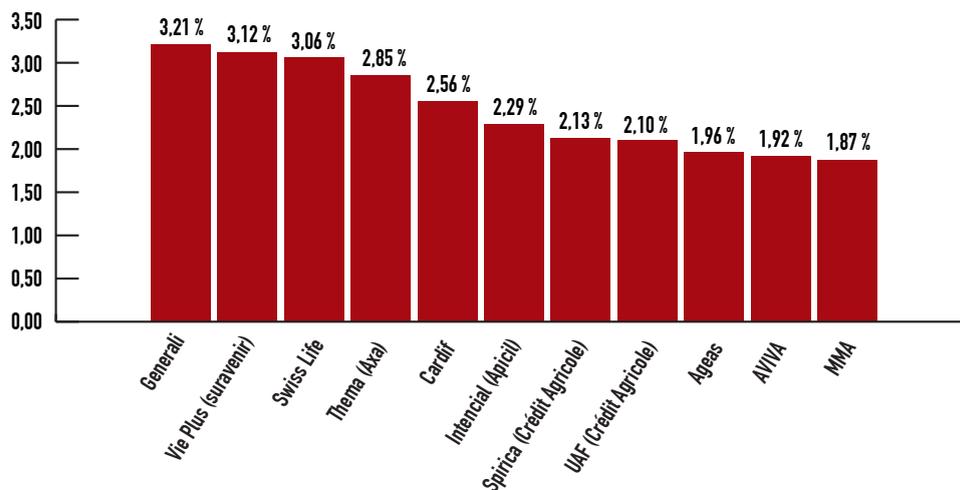
PASSONS DÉSORMAIS POUR FINIR, À VOS RELATIONS AVEC LES ASSUREURS.

13) PENSEZ-VOUS QU'IL Y AURA PLUS D'ASSUREURS SUR LE MÉTIER DE LA GESTION DE PATRIMOINE DANS LES DIX PROCHAINES ANNÉES ?



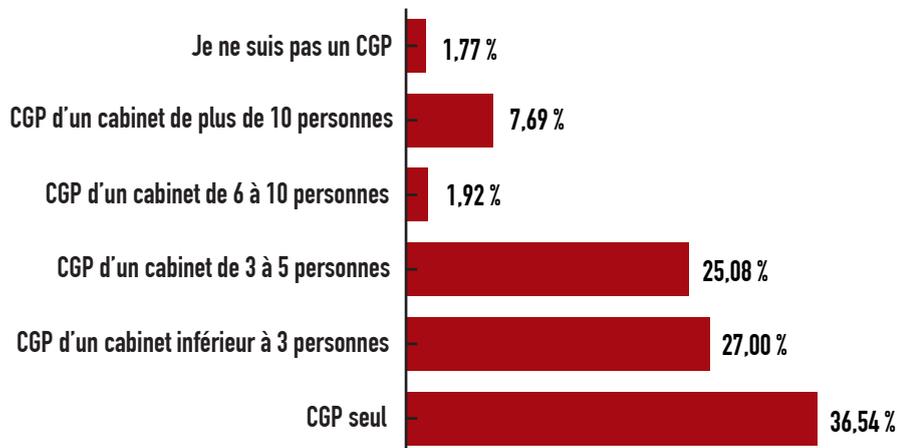
14) PENSEZ-VOUS QUE LES ASSUREURS VONT DÉVELOPPER DES PRODUITS POUR VOUS, CGP ?

15) QUELS SONT LES ASSUREURS QUI, SELON VOUS, SERONT ENCORE PRÉSENTS DANS 5 ANS SUR LE MARCHÉ DE LA GESTION DE PATRIMOINE ? (ÉCHELLE DE TYPE DE 1 À 5 - 1 NE SERA PLUS PRÉSENT, SERA MOINS PRÉSENT, NE SAIS PAS, SERA PLUS PRÉSENT, SERA ENCORE PLUS PRÉSENT)



16) POUR TERMINER, PENSEZ-VOUS AVOIR PRÉVU L'AVENIR À 5 ANS DE VOTRE CABINET ?

17) DITES-NOUS QUI VOUS ÊTES ?



INTERVIEWS CROISÉES

Présidents d'association :

David Charlet, Président de l'ANACOFI, Julien Séraqui, Président de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine, Stéphane Fantuz, Président de la CNCEF PATRIMOINE/ASSURANCE et Philippe Feuille, Président de la compagnie des CGP



• **DAVID CHARLET** •
PRÉSIDENT DE L'ANACOFI



• **JULIEN SÉRAQUI** •
PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE NATIONALE DES
CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE



• **STÉPHANE FANTUZ** •
PRÉSIDENT DE LA CNCEF PATRIMOINE/ASSURANCE



• **PHILIPPE FEUILLE** •
PRÉSIDENT DE LA COMPAGNIE DES CGP

Implications des CGP dans la relance, mise en œuvre de la réforme du courtage, survie du modèle des commissions dans le cadre de la révision des directives européennes finances et assurances et restructuration de la profession, les quatre présidents d'association de CGP nous répondent. Comment voyez-vous le rôle des CGP dans la relance ? Quelles actions mettez-vous à leurs dispositions pour être présents sur ce terrain ?

DAVID CHARLET

Apparemment beaucoup de gens attendent énormément de nos professionnels, Ministère de l'Economie et des Finances en tête. Nous sommes associés aux initiatives gouvernementales de relance et aux projets de réformes de l'épargne mais aussi, de réflexion sur l'entrepreneuriat et plus généralement tout ce qui touche à leur financement et à leur transmission.

Il semble clair que le conseil apparait maintenant comme une nécessité tant pour flécher les capitaux vers les entreprises, que pour accompagner ces dernières. Les CGP sont donc attendus dans ce rôle là et parfois même cités dans les textes récents.

Nous sommes entre autres, membres du comité stratégique « Label Relance », associés aux travaux de

réformes de l'ISR, menons des travaux au sein du CCSF ou de la CPME, répondons à nombre de consultations spécifiques dont par exemple les projets de suite de la réforme de l'épargne, des successions, ou encore sommes la seule association de nos métiers associée aux travaux « Paiement Fournisseur Anticipé » du Trésor. Nous représentons donc nos membres dans tous les groupes de travail ou commissions et redescendons vers eux tout ce qui en découle au moyen de notes, études, E-News, émissions vidéo ou radio, via des conférences ou bien encore, grâce aux formations que nous mettons à disposition.

JULIEN SÉRAQUI

Les Conseils en gestion de patrimoine ont un rôle central dans la relance de l'économie. En effet, ils sont tenus d'informer leurs clients des fonds répondant aux critères du Label Relance, si ces derniers souhaitent orienter leur épargne vers le financement des entreprises françaises. Les CGP ont toutes les cartes en main pour répondre aux attentes des épargnants qui souhaitent investir dans des supports risqués.

En sa qualité de signataire de l'Accord de Place, la CNCGP est partie prenante du comité du Label Relance en charge, entre autres, du suivi de la dynamique de labellisation et des efforts de promotion. Associée dès l'origine à son élaboration, la Chambre promeut le Label auprès de ses adhérents, en les informant notamment sur les réseaux sociaux.

STÉPHANE FANTUZ

Les CGP sont les plus à même de participer à la relance parce qu'ils placent la finance au service de l'économie réelle. C'est-à-dire, en direction de l'investissement, de la croissance et du développement. Ils sont le trait d'union entre leurs clients, chefs d'entreprises et particuliers et sont en capacité de réarmer l'économie productive. Experts en matière de conseils, ils interagissent avec les établissements financiers et dans de nombreux domaines par le biais de l'interprofessionnalité tels le financement des entreprises, l'immobilier, la fusac, le courtage en assurance et en crédit. Ces acteurs de

proximité, formés, encadrés, contrôlés, représentent le gage d'un travail en toute impartialité et en toute indépendance. Nous les accompagnons par nos formations pour monter en compétences, par des webinaires et des kits réglementaires à jour pour exercer en conformité. Enfin, dans le cadre de notre nouveau site internet, nous conduisons nos membres sur la voie de la communication digitale.

PHILIPPE FEUILLE

Les CGP vont continuer leur travail de proximité et d'accompagnement de la même manière que pendant le confinement en accentuant sur la prévoyance, la retraite, l'ESG et l'ISR. Pour soutenir les CGP nous avons mis en place des formations avec un fil vert sur ces deux dernières thématiques. Nous avons créé une commission « Résilience » animée par des administrateurs qui prennent contact avec nos adhérents pour leur demander comment ils ont traversé la crise, quels seraient leurs besoins et attentes, de façon à pouvoir y répondre, dans la mesure de nos moyens.

Sur les six prochains mois, quels seront, selon-vous, les dossiers les plus importants au niveau réglementaire et économique pouvant impacter le plus l'avenir de votre profession ?

DAVID CHARLET

Il faut tout d'abord considérer le niveau Européen. Les travaux relatifs à la révision des Directives MID et DDA qui prévoient des évolutions ou non de nos modes de rémunérations ce qui impacterait nos modèles économiques sont de première importance. Il ne faudra pas oublier que se discutent aussi la digitalisation de nos activités, les contraintes et modèles ESG, l'épargne retraite pan européenne, le déploiement du Crowdfunding ou des crypto actifs et le plan de relance qui impliquera forcément du fléchage et des règles portant sur l'accompagnement ou la distribution des produits d'investissement. Au niveau national, les suites de PACTE, la réforme du courtage et les projets que j'ai précédemment cités seront au cœur de notre actualité à 6 mois. Les élections à venir devraient limiter les velléités d'en rajouter même s'il ne faut pas négliger les effets possibles de textes sur la relance, la sortie de crise sanitaire et les travaux des régulateurs.

JULIEN SÉRAQUI

Ce sont sans aucun doute les discussions autour de la révision des directives MIF2 et DDA. Ainsi, en 2020, la CNCGP a répondu aux autorités européennes dans le cadre de leur consultation sur le projet de modification de MIF2. La Chambre s'est montrée partisane du maintien du modèle hybride des rémunérations, modèle très largement plébiscité par ses adhérents, qui repose sur le commissionnement et le recours aux honoraires, proposant ainsi une grande liberté de choix aux clients. La remise en cause des commissions se traduirait par un effet néfaste sur les investisseurs particuliers en les privant de l'accès à des conseils suffisants. D'où l'engagement et l'action de la Chambre en faveur de cette situation.

STÉPHANE FANTUZ

Tout d'abord, nous sommes attentifs à la révision des directives DDA et MIF II, revoyant le modèle économique qui reposait jusqu'ici sur les rétrocessions de commissions. Nous avons participé à la consultation publique concernant la réforme du Label ISR organisée par le Trésor. Nous sommes convaincus que l'épargne des Français doit bâtir des investissements plus responsables au service de l'économie réelle. Nous plaillons pour une définition la plus progressiste, où l'épargnant, l'entreprise et le changement climatique doivent être au cœur de la réforme initiée par le Gouvernement. La Gouvernance du Label ISR doit concerner toutes les parties prenantes. Par leur proximité avec les clients, les CGP doivent être associés à la construction du Label. Par leur proximité avec les entreprises non cotées, les conseils en levée de fonds doivent l'être aussi, l'appétence des épargnants pour ces placements s'étant accrue suite à la crise sanitaire. Enfin, lors d'une audition récente par le Sénat des associations de CIF, nous avons demandé que le champ d'intervention et d'investigation des autorités de tutelle soit élargi pour intervenir en amont auprès des promoteurs de produits, de façon à s'assurer de la qualité des produits et des pratiques commerciales. Les professionnels réglementés ne sont pas les seuls à être acteurs dans la protection des épargnants. Ils ont un rôle majeur de conseil, mais ils sont les premières victimes en termes d'image de marques quand des acteurs non réglementés commercialisent des produits « exotiques ».

PHILIPPE FEUILLE

Nous nous battons pour la défense du métier et le maintien des commissions sur encours. Nous participons d'ailleurs à une étude de place sur ce sujet, afin de pouvoir aller argumenter auprès de Bruxelles pour la défense de notre système de rémunération.

La réforme du courtage a été adoptée par le législateur. Que va-t-elle changer concrètement pour les CGP et quels services êtes-vous prêts à mettre à leur disposition pour les attirer ?

DAVID CHARLET

Elle va imposer l'adhésion à des associations dont la mission ne sera pas de faire la Police, à la différence de ce qui est demandé aux associations CIF, mais d'accompagner.

Si nous devons résumer ça rapidement, disons qu'elles devront vérifier les compétences et l'honorabilité plus quelques éléments administratifs non vus par l'ORIAS, puis délivrer de l'accompagnement en matière de formation, kits et informations permettant le maintien en conformité des entreprises et leur permettre d'accéder à diverses offres comme la RC pro ou un médiateur. Elles ne feront pas de contrôle de l'activité ou en allant dans les entreprises, puisque cette mission reste à l'ACPR.

A priori l'ANACOFI offre déjà aujourd'hui tous les services qu'il est envisagé de nous demander d'offrir. Il y a déjà plus de 15 ans que nous avons mis en place une offre de formation interne ou externe, plus de 10 ans que nous proposons des solutions de suivi des obligations en la matière et avons digitalisé intégralement le suivi des membres depuis 2012. Concernant l'information réglementaire et sur l'actualité ou encore les études thématiques c'est notre ADN depuis la création et nous offrons des solutions de tous types, jusqu'à un portail conformité en ligne et gratuit.

Aujourd'hui, nous travaillons à déployer d'ici fin 2021 un outil CRM/extranet membres encore plus complet, qui sera simplement complété au regard de ce que l'ACPR nous demandera. Par ailleurs, nous recrutons des personnels en plus, afin que dès l'entrée en vigueur du texte, ils soient formés et en place.

JULIEN SÉRAQUI

A l'instar des CIF, les courtiers qui s'installent seront amenés, à compter du 1er avril 2022, à adhérer à une association professionnelle qui aura pour vocation de les suivre et de les accompagner, notamment en matière de formation. La CNCGP vérifiera si ces courtiers disposent de la capacité professionnelle et/ou des diplômes nécessaires à l'exercice de la profession.

A compter du 1er janvier 2023, la réforme s'appliquera à l'ensemble des courtiers qui sont déjà en exercice. Les services accessibles aujourd'hui à nos adhérents le seront également aux courtiers qui nous rejoindront.

L'offre est large : informations et conseils par le pôle en charge de la relation avec les adhérents ; accompagnement dans le cadre de la mise en œuvre réglementaire de leurs obligations professionnelles par le pôle juridique ; mise à disposition de formations spécifiques par le pôle formation ; RCP négociée s'articulant autour de trois contrats.

STÉPHANE FANTUZ

Cette réforme va grandement aider la profession à s'organiser, se structurer, avoir plus de visibilité et continuer à monter en compétence et en conformité. Pour autant, il ne faut pas sous-estimer l'ampleur de ce qu'elle représente pour être à la hauteur des attentes des professionnels. A la CNCEF, nous avons créé une association distincte de la CNCEF Patrimoine : la CNCEF Assurance. Notre objectif est de réunir toutes les spécialités du courtage, courtier CGP en assurance vie, courtier IARD, courtier conseil, courtier emprunteur crédit, courtier grossiste, courtier afinitaire, courtier comparateur. Il est important que toutes ces branches qui ont des liens entre elles se parlent, même si chacune doit travailler sur la spécialité qui est la sienne. Chacun de ces collègues travaillera à la mise en place des kits réglementaires adaptés à chacune de ces spécialités, comme nous avons vu le faire par le passé pour les CIF CGP, les CIF conseils aux institutionnels et les CIF haut de bilan quand ces derniers avaient encore une obligation d'adhérer à une association de CIF.

PHILIPPE FEUILLE

L'impact réglementaire va se faire sentir sur les professions du courtage en assurance et en crédit bancaire avec la mise en place de la loi sur la réforme du courtage dont nous attendons encore les décrets d'application. Les courtiers vont devoir se plier à une réglementation et une mise en conformité dont ils n'avaient pas encore connaissance.

Nous avons anticipé cette réforme depuis 2019 en créant des associations dédiées aux deux métiers, assurance et crédit bancaire. Cela nous a permis de construire une offre pour accompagner au mieux ceux qui exercent l'activité de courtage dans cette nouvelle étape. Au-delà de cette offre (kit réglementaire, veille juridique...), notre société de formation les accompagne, notamment sur DDA, une culture pédagogique sur l'univers ESG/ISR qui concerne les courtiers au travers des allocations qu'ils peuvent être amenés à faire dans les contrats d'assurance.

Voyez-vous se dessiner des mouvements dans la profession compte tenu de la crise que nous traversons / cessions de cabinets, regroupements, si oui, quels types de regroupements vous paraissent les plus pérennes ?

DAVID CHARLET

Nous avons réalisé une grande enquête en deux temps pour y voir clair. Il apparaît que moins de 7% des entreprises sont en difficulté au point d'envisager d'arrêter dans les deux ans à venir et 5% complémentaires, envisagent une cession ou un rapprochement, qu'elles soient en difficulté ou pas.

C'est donc une demi crise car le taux annuel naturel global d'arrêt ou disparition se situe autour de 7% mais les taux en période de crise montent historiquement vers 12%.

Il y aura donc bien un peu de regroupement et concentration parmi les entreprises installées. Cependant nous notons que depuis novembre le nombre des entrants a très fortement progressé. Depuis janvier nous avons enregistré autant de nouveaux membres que sur tout 2020 et sommes en solde positif par rapport au 31 décembre, alors que dans une année normale, c'est plutôt entre juillet et septembre que nous y parvenons.

JULIEN SÉRAQUI

Le regroupement de cabinets est en effet une tendance de fond car, soumis à une réglementation de plus en plus stricte et à un niveau de formation toujours plus exigeant, des CGP choisissent l'option du regroupement. Cela solutionne certaines difficultés rencontrées notamment par ceux d'entre eux qui ont une structure unipersonnelle : mutualisation des moyens, partage des compétences, échange sur les bonnes pratiques, négociation avec les fournisseurs, etc.

Par ailleurs, des fonds d'investissement s'intéressent à certains acteurs de la gestion de patrimoine, dont le business modèle est solide et qui bénéficient d'une clientèle fidèle.

Enfin, autre tendance : des structures, telles que l'UFF ou Barclays Milleis, ont subi d'importantes restructurations internes qui ont entraîné des modifications de contrats de leurs salariés. Ainsi, nombre d'entre eux ont fait le choix de

quitter ces structures et de créer leur cabinet de conseil en gestion de patrimoine. La Chambre a intégré de nouveaux adhérents issus de ces entreprises.

La profession de CGP continue sans aucun doute d'attirer. La crise sanitaire que nous avons traversée a frappé notre économie de plein fouet. L'ensemble de la profession en a été impactée. Pour autant, nous pouvons constater que, malgré les difficultés inhérentes à cette crise, les CGP, comme leurs fournisseurs, se sont adaptés à cette situation et ont maintenu un service de qualité.

On observe notamment une remarquable évolution sur les sujets numériques. Déjà engagés dans un processus de dématérialisation, les fournisseurs ont accéléré cette tendance (signature électronique, formations en ligne, webinaires, etc.) et ont su maintenir le lien avec les CGP.

STÉPHANE FANTUZ

Au-delà de l'aspect conjoncturel, notre profession est à un tournant historique avec le passage de témoin entre les générations. D'un côté, se trouvent les professionnels matures, qui tiennent les rênes du métier, avec une forte expérience. De l'autre, la nouvelle génération, tout juste diplômée, avec une formation aboutie, mais une expérience moins développée. L'une et l'autre sont forcément complémentaires pour assurer la poursuite de notre profession. Cette transition va faire évoluer la manière dont nous allons exercer le métier. A l'avenir, les CGP devront être de bons généralistes et de bons spécialistes à la fois, rompus au digital et face à des clients dont l'expérience patrimoniale sera plus fine ou plus affirmée. S'agissant des regroupements, de plus en plus de cabinets de CGP rejoignent des réseaux, ou groupements. Ces derniers sont en mesure de leur apporter des services en termes de support, de sélection de produits qu'ils n'auraient pas le temps de mettre en place eux-mêmes. Donc on peut continuer à exercer en réseau tout en restant indépendant avec des cabinets à taille humaine.

Certains fournisseurs ont été plus réactifs que d'autres

pour nous aider durant cette période particulière. Ils ont en effet investi dans la numérisation du parcours clients en nous permettant de procéder à de la signature numérique en ligne lors de la souscription. D'autres sont allés plus loin pour que l'on puisse faire des arbitrages, voire des opérations de rachats partiels. Il reste encore du travail pour que ces mêmes acteurs qui sont en pointe, acceptent des signatures numériques hors de leur intranet. Ceci va sans aucun doute créer pour les CGP une appétence pour les partenaires qui prouvent leur volonté d'être présents à nos côtés dans une même logique d'efficacité que celle que nos clients attendent de nous. Un autre changement majeur repose sur le mode de communication et d'échange entre les partenaires et les CGP qui sera de plus en plus dans un mode distanciel toujours pour un souci d'efficacité (gain de temps, replay possible, ...)

PHILIPPE FEUILLE

Pas vraiment, on note plus une synergie entre adhérents que de réelles fusions. Sinon, dans les quelques regroupements constatés, ceux qui nous paraissent les plus pérennes seraient ceux qui ont une complémentarité d'activités. On constate un durcissement des conditions dans les partenariats avec les fournisseurs. Sur ce sujet, nous rappelons à nos adhérents de bien lire les avenants et les modifications substantielles des conditions des partenariats.

Le passage au digital est aussi un élément de changement important, tellement important qu'il devient courant.

D O S S I E R

ISR

PROPOSÉ PAR



SURAVENIR

UNE FILIALE DU **Crédit Mutuel ARKEA**



Bernard LE BRAS

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE SURAVENIR

La finance durable correspond à une rupture générationnelle à laquelle les institutions financières doivent répondre sous peine de se retrouver hors marché

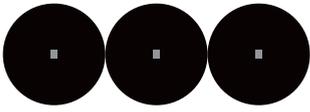
A l'affirmation « La finance de demain sera responsable ou ne le sera pas », que répondez-vous ?

Elle doit déjà être responsable, dès aujourd'hui. Les générations montantes ont cette exigence et c'est normal. La crise sanitaire n'a fait que l'accélérer. Suravenir en a la conviction, le secteur financier a un rôle crucial à jouer dans la transition énergétique et écologique. Oui, la finance de demain sera responsable, encore plus responsable qu'elle ne l'est déjà aujourd'hui. Chez Suravenir, nous pensons même que le critère Responsable sera rapidement la norme.

Les nouvelles réglementations SFDR, taxonomie, veulent amener les institutions financières à plus de transparences sur la finance durable. Est-ce, selon vous, le signe d'un début de long cycle de développe-

ment pour l'ISR qui va forcer les entreprises à prendre en compte les critères sociaux et environnementaux ?

Oui, cela correspond à une rupture générationnelle à laquelle les institutions financières doivent répondre sous peine de se retrouver hors marché. Comme les épargnants veulent mettre plus de sens dans leur épargne, ils seront exigeants sur le plan financier mais aussi sur les aspects extra-financiers, et ils sélectionneront leurs banquiers et leurs assureurs sur base de ces critères. En interne, le fait de ne pas prendre en compte ces critères pourrait également avoir des conséquences importantes : manque d'adhésion des collaborateurs, difficultés de recrutements, problème d'image et gouvernance complexe. La mise en place d'un cadre doit être perçue comme une opportunité, l'opportunité de plus de transparence et donc de plus d'efforts pour obtenir des résultats



tangibles. Dès 2017, Suravenir a intégré un cadre ESG - environnement, social et gouvernance - qui prend en compte dans son analyse les aspects financiers mais aussi les risques extra financiers dans son processus d'investissement. Nous nous efforçons d'augmenter la « part verte » du portefeuille, c'est-à-dire les investissements liés à des activités à impact environnemental positif : énergies renouvelables, eau, gestion des déchets, économie circulaire, transport propre ou encore bâtiments à énergie positive. A fin 2020, plus de 760 millions d'euros ont été engagés par Suravenir, soit 2 % des encours gérés hors unités de compte. Autre preuve de sa volonté d'agir pour demain, Suravenir s'engage à cesser tout financement de l'industrie charbonnière à horizon 2027.

Comme d'autres, nous n'avons pas attendu la mise en place de nouvelles réglementations pour agir, pour nous diriger vers encore plus de transparence en termes de gestion financière mais oui, nous nous dirigeons vers encore plus d'engagement pour l'ensemble des institutions financières. Les critères ESG sont pris en compte aussi pour la sélection des unités de compte proposées au sein de nos contrats..

La croissance durable n'est-elle pas un vœu pieux ? La récente affaire Danone ne montre-t-elle pas les limites de l'exercice ? Comment croire en cette finance durable ?

Un engagement fort nécessite une adhésion totale, des actionnaires aux salariés, en passant par les administrateurs et une excellente communication bien en ligne avec l'engagement pris. La nécessité de rentabilité de l'entreprise ne doit pas s'effacer face à sa dimension extra-financière. Il faut viser un juste équilibre et continuer à créer de la valeur pour perdurer et promouvoir cette croissance durable.

Cette transition vers une finance durable et responsable, cet engagement fort, le groupe Crédit Mutuel Arkéa la place au cœur de son plan stratégique pour les années à venir. Il se positionne comme le partenaire financier agile des transitions de demain, qui accompagne l'ensemble de ses parties prenantes dans ces évolutions. Ce positionnement est la déclinaison concrète de la raison d'être du groupe. Il a pour objet de contribuer à une finance durable, éthique et inclusive, notamment en étoffant la gamme d'offres et de services à impact positif et en favorisant un développement responsable des territoires.

L'assurance a-t-elle selon vous un rôle spécial à jouer dans le développement de la finance responsable ?

Oui, c'est certain. Depuis des années, les assureurs se sont engagés à accompagner la transition énergétique et écologique vers une économie moins carbonée, par l'intermédiaire d'une politique d'investissement responsable. Professionnels de la gestion du risque, ils organisent la protection des personnes, des actifs financiers et matériels et la continuité des activités économiques.

Responsables dans leur stratégie d'investissement, ils investissent à long terme pour financer l'économie et couvrir les engagements contractés auprès de leurs assurés.

D'un concept de niche, l'ISR est en passe de se généraliser. Les fonds labellisés se multiplient. Comment se démarquer dans les propositions faites aux clients ? Quels seront les véhicules de demain ?

Nous avons la conviction que l'avenir de l'assurance-vie responsable passera par le mandat d'arbitrage. Nous appliquons dès que possible des filtres ESG à nos offres et notamment à la gamme Conviction, gamme de mandats d'arbitrage thématiques lancée en avril 2019. Nous continuons sur cette voie : en mars dernier, nous avons lancé Vie Plus Impact, produit d'épargne thématique qui propose 4 profils de mandats d'arbitrage responsables.

Fonds de partage et philanthropie évoluent dans un écosystème proche de celui de l'ISR. Pensez-vous accroître votre présence sur ces deux thématiques ?

La responsabilité et l'engagement de Suravenir ne datent pas d'aujourd'hui. Au-delà de notre rôle économique, nous avons toujours eu à cœur de soutenir, de créer, de partager avec nos parties prenantes pour un développement durable de nos territoires. Des territoires sur lesquels nous sommes implantés et à partir desquels nous rayonnons. Depuis plus de 10 ans, Suravenir soutient la création artistique contemporaine. Nous avons toujours envisagé le mécénat comme une façon d'agir sur les territoires en tissant des liens humains et en soutenant des artistes indépendants, des artistes en devenir et des centres d'art locaux et régionaux. Nos actions de mécénat sont étroitement liées à notre démarche RSE. Il s'agit d'un engagement long terme en adéquation avec la raison d'être du groupe Crédit Mutuel Arkéa et notre politique d'investissement responsable. Oui, notre présence sera bien sûr accrue sur ces thématiques dans les prochaines années.

Votre plan 2024 entend faire de Suravenir une entreprise responsable et engagée. Suravenir pourrait-elle devenir un jour une entreprise à mission ?

Comme je le disais, nous sommes engagés dans le processus de transition énergétique et écologique, en élargissant nos critères de sélection des titres financiers aux enjeux environnementaux, sociétaux et de gouvernance. Ce référentiel vise à identifier les acteurs économiques les plus respectueux de la planète, des individus et de la société. Suravenir entend proposer des offres responsables, adaptées aux clients de plus en plus en recherche de sens. Suravenir, entreprise à mission demain ? Je réponds, pourquoi pas !



Alain
Guélenoc

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FEDERAL FINANCE GESTION

Anne-France
Gauthier

DIRECTEUR COMMERCIAL, DE VIE PLUS

L'ISR deviendra la norme et la mesure des impacts des investissements va devenir une nécessité pour tous les gérants

L'ISR correspond-il à une réelle prise de conscience de la part des investisseurs et des établissements financiers ? Si tel est le cas, quels sont les signaux tangibles qui vous permettent de penser qu'il ne s'agit pas d'un phénomène de mode ?

ANNE-FRANCE GAUTHIER

Nous ne pensons absolument pas que ce soit un phénomène de mode, au contraire l'ISR deviendra la norme. Cette volonté se traduit aujourd'hui concrètement. Suravenir propose désormais dans sa gamme en unités de compte plus de 230 fonds détenant un label d'État. En termes d'encours, le montant global des unités de comptes labélisées ISR dans les contrats de Suravenir a plus que doublé en un an. Il s'élève désormais à 1 638 millions d'euros à fin 2020, contre 645 millions d'euros à fin 2019.

L'idée que les fonds ISR sont moins performants que les fonds classiques est-elle encore présente chez les CGP ou bien appartient-elle définitivement au passé ? Comment se comportent-ils ?

ANNE-FRANCE GAUTHIER

Ce n'est plus le cas aujourd'hui, les fonds ISR performant bien. Nous pouvons d'ailleurs noter que parmi les profils de mandat d'arbitrage ayant le plus performés figure le profil Conviction Développement durable, conseillé par Federal Finance.

ALAIN GUÉLENNOC

Sur une longue période les fonds ISR réalisent des performances en ligne avec les fonds classiques. Pendant les périodes de crise, nous observons cependant une meilleure tenue des fonds ISR ; ce fut le cas en 2020 par exemple. Ce qui caractérise la gestion ISR c'est qu'elle permet de déceler les entreprises présentant des faiblesses sur leur gouvernance, ou des pratiques environnementales à risques. Ainsi, les sociétés qui bénéficient de bonnes notations ISR sont souvent à plus faible bêta que la moyenne, donc plus régulière dans leurs performances. Finalement, on peut dire que le couple rendement/risque des fonds ISR est souvent meilleur que celui de leurs concurrents classiques.

Votre gamme évolue dans le domaine de l'ISR. Quel est votre schéma directeur, dans la sélection des fonds ? Quelles sont les grandes lignes de votre politique de gestion en la matière ?

ANNE-FRANCE GAUTHIER

Oui, en effet, nous développons de façon considérable notre gamme sur cette thématique. Pour la sélection des unités de compte, nous exigeons désormais que les sociétés de gestion soient signataires des PRI et nous privilégions le référencement de fonds labellisés.

ALAIN GUÉLENNOC

Nous intégrons l'ESG dans l'intégralité de notre gestion active ; c'est au cœur de notre stratégie. Dans ce cadre, nous avons fait labelliser nos principaux fonds, des fonds monétaires aux fonds actions, en passant par les fonds obligataires. Ces fonds nous servent également de briques élémentaires dans nos mandats de gestion ; sur ces mandats nous sommes cependant en architecture ouverte, ce qui veut dire que nous utilisons les meilleurs fonds ISR de la Place et que nous investissons essentiellement auprès de sociétés de gestion qui sont actives en matière d'ESG.

Que deviendront les fonds non ISR ? Faut-il encore les proposer ? Ont-ils selon-vous un avenir dans le monde d'après ? Que pensez-vous des labels, ISR et des certifications de finance durable Greenfin, Finansol, voire le label relance ?

ANNE-FRANCE GAUTHIER

Il n'est pas raisonnablement envisageable de se passer aujourd'hui de fonds non ISR. ISR désigne un label, il en existe d'autres qui ont toute leur place dans notre catalogue d'unités de compte. Par ailleurs, nous souhaitons accompagner chacune de nos parties prenantes et notamment les sociétés de gestion avec lesquelles nous travaillons dans leur transition environnementale.

ALAIN GUÉLENNOC

Ces labels ont l'avantage de présenter des standards qui fixent clairement les choses pour l'investisseur, c'est un gage de gestion en conformité avec certains critères bien détaillés dans le cahier des charges de chaque label. Pour l'épargnant cela permet d'être sûr d'un alignement entre lui, son banquier et le gérant. Il faut cependant indiquer que ces labels ne constituent qu'une base de départ, mais que cela ne garantit ni la qualité de la gestion, ni les performances et le réel impact sur l'environnement ou le social. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les labels doivent être complétés, à mon sens, par une mesure de l'impact réel des investissements réalisés par le fonds analysé.

Alain Guélenoc, quelles sont les évolutions possibles de la finance dans le domaine du développement durable ?

ALAIN GUÉLENNOC

La mesure des impacts des investissements va devenir une nécessité pour tous les gérants. Les investissements non cotés ISR devraient également prendre plus de place dans la Finance de demain. Déjà, nous constatons que la frontière entre cotés et non cotés tend à devenir plus poreuse. Chaque gérant garde ses compétences mais le client va vouloir de plus en plus passer de l'un à l'autre, et équilibrer son portefeuille entre partie cotée liquide et la partie non cotée, non liquide. D'où la nécessité de disposer de gérants en architecture ouverte avec accès à ses différents marchés.

Pour nous, sociétés de gestion, il va falloir que nous ayons des bases de données très complètes et des systèmes d'information performants, la bataille de la data ne fait que commencer, surtout pour l'ISR.



Florian BOULTE

FONDATEUR DE TELLUS MATTERS ET PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
INVESTISSEMENT DURABLE DE L'AFFO

Les familles sont sensibles au développement durable car elles ont une vision multigénérationnelle de leur patrimoine et de ce fait, comprennent bien qu'il faut avoir une approche à long terme

Vous venez de publier un livre blanc sur l'ISR. Est-ce une thématique qui prend de l'ampleur dans les Family Office ? Correspond-elle à une demande des familles ?

Tout à fait, mais j'attire votre attention sur un détail qui n'en est pas un : il s'agit d'un livre sur l'investissement durable, et non ISR. Pourquoi cette distinction ? Car l'ISR est un label, et donc une contrainte de fonds mais surtout une contrainte de forme. Il faut cocher les cases.

Nous ne voulions pas faire référence à tel ou tel label mais bien au fond des choses : un investissement durable, fait pour durer, et donc prenant en compte le fait que nous vivons dans un monde physique et qu'à ce titre, il est important de bien comprendre les flux et les stocks physiques d'un projet d'investissement avant d'y investir.

Les familles sont sensibles à cette approche car elles ont une vision multigénérationnelle de leur patrimoine et de

ce fait comprennent bien qu'il faut avoir une vision à long terme. Or, le changement climatique en cours va avoir des conséquences systémiques considérables et bouleverse déjà certains secteurs.

Quelles sont les grandes tendances qui ressortent de cet ouvrage en matière de véhicule de placement ou de secteur d'investissement à privilégier ?

Jusqu'au 15 août 1971, date à laquelle le président des Etats-Unis d'Amérique Richard Nixon décide de mettre fin à la convertibilité du dollar en or, les principales monnaies n'étaient pas seulement des outils de transaction mais avaient aussi une contrepartie réelle dans le monde physique. Ainsi, il y avait une restriction à la création de monnaie, et donc au crédit.

A compter de cette date, le monde physique et le monde

monétaire sont dissociés mais notre thermomètre économique, le PIB, reste le même alors qu'il ne compte plus tout à fait la même chose. Ainsi, le lien qui existait avec le monde physique ayant disparu, notre perception de la durabilité s'est encore amoindrie.

Le péché originel de la théorie économique qui nous a modelé vient du fait que nous ne comptons que les flux de ressources naturelles, les stocks étant considérés comme gratuits. Or, ce n'est pas le cas : si nous comptions la dépréciation du stock, en qualité comme en quantité, nous aurions depuis bien longtemps constaté que nous vivons du capital, et que notre prétendue croissance est essentiellement cela.

Une fois cette notion comprise, il devient évident qu'il faut réorienter ses investissements en comprenant bien l'origine des flux physiques qui y sont liés, et la notion « d'utilité », en ayant en tête les besoins identifiés par la Pyramide de Maslow, par exemple.

Cela devrait permettre de constituer un portefeuille résilient car peu consommateur de ressources naturelles et au plus proche des besoins primaires de chaque individu. Il faut aussi avoir en tête que certains actifs considérés comme pérennes jusqu'à peu pourraient devenir des actifs échoués de manière assez brutale du fait du transfert générationnel des patrimoines. Les préoccupations des plus jeunes sont très différentes de celles de leurs aînés en matière d'investissement, et cela devrait se voir...

Pour les Family office, les labels sont-ils suffisants ou bien veulent-ils être plus exigeants ?

Les labels fixent un cadre de réflexion très utile à la comparaison et à la structuration de l'analyse. Mais ils sont multiples et chacun a tendance à vouloir créer son label à compter du moment où sa grille d'analyse diffère de ce qui existe déjà.

Je pense que c'est un écueil des labels. Afin de l'éviter, j'aurais tendance à penser qu'il faut s'appuyer sur les Objectifs de Développement Durable de l'ONU, les ODD ou SDG en anglais, car ils sont universels et donc transposables dans le monde entier.

A partir de ce cadre, chacun, en fonction de son degré de sophistication environnementale et sociale, est en mesure d'affiner son analyse et de rajouter des degrés d'exigence. Mais partir de ce cadre commun permet de mieux communiquer avec les autres investisseurs.

Aujourd'hui il reste un écueil majeur à surmonter pour orienter les investissements vers les solutions durables. En effet, alors qu'il est très facile de comparer le rende-

ment financier de deux titres, il est beaucoup plus difficile d'avoir des mesures d'impact précises et comparables, notamment du fait de la multiplicité des impacts possible : gaz à effet de serre, biodiversité, pollution, accès à l'éducation, santé...

Au-delà de l'ISR, voyez-vous dans les Family office une tendance au développement sur les fonds de partage ou la philanthropie ?

Pour être tout à fait honnête, je n'ai pas une vision très claire du sujet. Pour moi, ce sont des sujets très distincts car la philanthropie n'est par nature pas durable puisqu'elle repose sur la volonté d'un ou plusieurs individus qui ne sont pas immortels, et que les capitaux des fondations sont durables s'ils sont gérés durablement. Bien utilisés, ce sont des moyens de réduire les inégalités, et en ce sens de participer à la résilience de notre société, et à la réduction du risque physique. J'encourage donc les Family office à réfléchir à cette approche.



Grégoire DAUGE

PDG D'ALPINIA FINANCE ET FONDATEUR D'ACTIVE SEED

Utiliser les outils digitaux pour permettre de rediriger les investissements vers des secteurs de l'économie réelle et des équilibres sociaux et environnementaux durables

Vous êtes CGP et vous avez fondé il y a 6 ans, ActiveSeed, une société digitale au service d'une épargne solidaire et collaborative. Expliquez-nous la genèse de cette aventure.

ActiveSeed, c'est effectivement une plateforme digitale et un parcours de conseil en investissement financier. Nous partions du constat que les offres d'épargne classiques manquaient de transparence et d'intérêt pour le client : les portefeuilles d'investissement se limitent souvent à distribuer des « produits maison », contraignant les performances dégagées, avec des offres généreuses en frais cachés. Ensuite, on a vu une bascule s'opérer du côté des épargnants après la crise de 2008. Aujourd'hui, 95% des milléniaux US expriment un intérêt pour l'investissement responsable. De notre côté de l'Atlantique, 62% des Français accordent une place importante aux impacts environ-

nementaux et sociaux dans leurs décisions de placement. L'idée a donc été de combler un vide et de proposer des solutions alternatives : utiliser les outils digitaux pour permettre aux personnes de rediriger leur investissement vers des secteurs de l'économie réelle et des équilibres sociaux et environnementaux durables. Le tout sans réfuter les besoins de performance ! Il s'agissait également de développer un tiers-lieu numérique dans lequel les épargnants pourraient accéder à des outils intuitifs et pédagogiques de pilotage de leur épargne.

Comment fonctionne concrètement ActiveSeed pour bâtir ces solutions d'épargne alternatives ? Qu'est-ce que la notion de « village » que vous mettez en avant ?

ActiveSeed délivre des solutions de placement à travers des enveloppes fiscales. Notre partenariat avec

Generali a fait naître ActiveSeed Vie, assurance-vie nouvelle génération. Les épargnants ont la possibilité d'investir dans 3 thématiques que nous appelons « villages » d'investissement (ISR, Santé-Biotech, Pure ActiveSeed), et qui intègrent 5 profils de risque différents. Ces villages sont composés par nos conseillers qui sélectionnent des supports parfois labellisés, répondant à une certaine coloration thématique et intégrant des critères ESG. ActiveSeed valorise ainsi 30 à 40 supports ISR. Le conseil se veut dynamique et ajusté à chaque client. À l'issue du parcours de souscription entièrement digitalisé, le client est en règle. Il fait partie de la communauté ActiveSeed et accède à toutes les fonctionnalités du conseil quel que soit le montant de son investissement initial. Plutôt qu'une offre standard massifiée, nous avons fait le choix d'une solution démocratisée et personnalisée, ce qui a demandé de patientes années de développements.

Quels sont vos résultats, vos performances ? Sont-ils conformes à vos attentes ?

Nous sommes le seul acteur digital spécialisé dans le conseil en investissement financier qui peut avancer 6 années de track record. Nos portefeuilles sont diversifiés et mondialisés. Prenons des modèles. La performance cumulée sur 6 ans du village ISR en équilibre atteint 43,49%. Le Pure ActiveSeed équilibré dégage une performance de 33,72% sur la même période. Nos résultats confirment l'expertise de notre méthode d'investissement, le bienfondé de notre approche et la viabilité du modèle économique. Du reste, c'est la qualité de ces résultats qui attire les épargnants et nos partenaires.

Le développement durable couplé au digital ont transformé votre activité. Pensez-vous qu'ils puissent en faire autant pour vos confrères CGP ? Quels conseils leur donneriez-vous pour les convaincre ?

Il s'agit de changer de pratiques et d'usages. Au début, et encore aujourd'hui, nous nous sommes heurtés à beaucoup de perplexité. Or, notre approche est confortée par les retours d'expérience des clients qui nous font confiance parce que nous proposons un acte d'épargne engagé et alternatif. Notre objectif n'est pas de remplacer les institutionnels de la banque-assurance mais de proposer des solutions complémentaires souples et agiles. Elles anticipent les exigences en évolution rapide du marché et la réglementation communautaire et nationale : les

prolongements récents de la directive MIFID, ou encore la loi PACTE, consolident notre positionnement dans la chaîne de valeur en redéfinissant le rôle et la mission du CIF. Les acteurs de l'épargne doivent donc rapidement bouger. On leur offre la possibilité, à travers des solutions collaboratives de s'adapter aux nouvelles exigences avec une maîtrise de coûts et de temps optimale. Le digital permet de mettre en mouvement les solutions d'épargne mais il n'est pas une fin en soi. C'est un instrument modulable pour une distribution B to B ou B to C dans la perspective d'équilibres durables.



Philippe DELHOTEL

DIRECTEUR COMMERCIAL, LA FRANÇAISE

La consommation mondiale de vin est en constante augmentation, alors que les terroirs de qualité restent limités

Dans une optique de diversification des placements, vous vous concentrez sur les investissements viticoles, pourquoi ce choix ?

L'investissement viticole est une thématique historique à La Française. Les premiers investissements ont eu lieu il y a plus de 40 ans. Cet investissement présente la particularité de mêler investissement financier et investissement plaisir où les investisseurs sont souvent des amateurs ou des passionnés de vin. Ce placement présente de belles perspectives de valorisation, le prix des vignes françaises ayant par exemple été multiplié par 2,6 depuis 1995, soit un rendement de plus de 4 % par an, selon la Fédération des Sociétés d'aménagement foncier et d'établissements ruraux, les SAFER.

Vous utilisez traditionnellement le Groupement Foncier Viticole, rappelez-nous ses avantages ?

Le Groupement Foncier Viticole regroupe de nombreux

avantages à l'investissement. Le côté investissement plaisir est très présent et donne le sentiment à ses associés d'être réellement propriétaires du domaine viticole. Le Groupement Foncier Viticole propose également à ses associés des avantages fiscaux, comme une exonération de droits, en cas de succession ou de donation, à hauteur de 75 % et dans la limite de 300 000 € par bénéficiaire. Le montant excédant cette limite bénéficie quant à lui d'une exonération de 50 %. De même, l'associé a droit à une réduction de l'assiette de son Impôt sur la Fortune Immobilière avec une exonération à hauteur de 75 % dans la limite de 101 897 € et à hauteur de 50 % au-delà de ce seuil.

Vous avez lancé récemment des Sociétés Civiles de Placements Immobiliers sur ce marché ? Quel est l'intérêt de ce véhicule pour les placements viticoles par rapport à un Groupement Foncier Viticole ?

Le Groupement Foncier Viticole présente deux caracté-

ristiques. Il est réservé à 150 associés et la société de gestion ne peut faire offre au public durant la phase de commercialisation, il s'agit donc d'un produit qui reste confidentiel. De plus, chaque Groupement foncier Viticole se porte acquéreur d'une seule propriété.

Avec la création de la Société Civile de Placements immobiliers, SCPI LF Les Grands Palais, nous nous exonérons de ces caractéristiques. Le produit se veut plus accessible au grand public, et peut également investir sur différents domaines des principales régions viticoles françaises.

Il est néanmoins à noter que l'investissement foncier viticole présente un certain nombre de risques, dont celui de perte en capital, mais aussi le risque de liquidité, le risque d'absence de garantie de revenus et le risque de concentration géographique. Il s'agit d'un investissement à long terme qui doit être appréhendé dans une optique de diversification du patrimoine. La durée de placement recommandée est de 20 ans. Le Groupement Foncier Viticole et la SCPI peuvent être exposés au risque d'impayés de leurs exploitants locataires et ne pas percevoir ainsi de revenus.

Comment choisissez-vous vos investissements dans la vigne ?

Les zones géographiques que nous ciblons sont situées en France et sélectionnées parmi les zones géographiques bénéficiant d'un fort potentiel économique en termes de rareté des actifs - Appellations d'Origine Protégée AOP, secteur géographiquement délimité et droits à produire contingentés-. Les propriétés ciblées se veulent « haut de gamme » afin de profiter de la diversité et de la qualité du terroir national.

Que rapporte ce type de placement ?

L'investissement viticole possède deux types de valeur, la valeur foncière et la valeur économique. La valeur de la propriété est toujours égale à la plus élevée de ces deux valeurs. Il existe une réelle valeur de résistance avec la valeur foncière, si la valeur économique, liée à la marque commerciale de la propriété, se déprécie.

Comme je l'ai mentionné précédemment, la valorisation a été en moyenne de 4 % annuels sur les 25 dernières années sur les vignes françaises. Néanmoins, en complément, les associés peuvent recevoir une distribution sur les fermages qu'ils peuvent également utiliser pour acquérir des vins de la propriété à tarif préférentiel, ce qui

augmente la rentabilité de l'investissement.

Voyez-vous une demande plus importante depuis quelques mois sur ce type d'actifs ? Y-a-t-il une typologie de clients particulière ?

La consommation mondiale de vin est en constante augmentation, alors que les terroirs de qualité restent limités. L'investissement viticole devrait continuer à connaître un engouement dans un futur proche. Les clients souhaitant profiter d'avantages fiscaux sont naturellement plus attirés par l'investissement en Groupement Foncier Viticole, mais nous avons créé notre SCPI pour toucher un public plus large et démocratiser l'accès à ce type d'investissement. Notre objectif est réellement de mettre en avant son côté plaisir.

D O S S I E R

IMMOBILIER



Louis-Renaud MARGERAND

SPÉCIALISTE PRODUIT IMMOBILIER/PRODUCT SPECIALIST REAL ESTATE CHEZ SWISS LIFE
ASSET MANAGERS FRANCE

Le risque de remontée des taux d'intérêt n'affole pas le secteur de l'immobilier pour peu que celle-ci soit lente et progressive

La crise sanitaire a ébranlé l'économie mondiale. Le marché immobilier peut-il rester à l'écart de cette secousse ?

En cette sortie de crise sanitaire, les marchés immobiliers reprennent petit à petit leur cours normal. Il ne s'agit pas de dire qu'il n'y a pas de conséquence à la suite de cette crise atypique mais de faire le constat que l'immobilier réintéresse l'ensemble des investisseurs tout simplement parce que le rendement procuré reste supérieur à ce que l'on appelle le « taux sans risque » (l'OAT à 10 ans). Les marchés immobiliers continuent et accélèrent maintenant leur mutation dans le temps.

Le télétravail et la digitalisation de l'économie auront-ils réellement un impact sur l'investissement immobilier de bureaux ?

Il ne faut pas oublier que le télétravail a été déployé en France, certes avant la crise de la COVID-19, mais de façon très tardive par rapport à d'autres pays européens comme l'Allemagne, le Royaume-Uni, ou encore les Pays-Bas. Après la pandémie, le télétravail continuera de progresser mais dans des proportions raisonnables et surtout de manière graduelle en fonction de la taille des entreprises. Il ne faut donc pas forcément regarder uniquement le nombre de mètres carrés qui pourrait diminuer mais surtout avoir un regard sur la future demande locative des entreprises.

En immobilier résidentiel, croyez-vous, sur le moyen terme, à une désaffection des grandes agglomérations au profit des villes de taille moyenne, voire un retour à la ruralité ? Constatez-vous des prémices de cette évolution ?

Nous ne croyons pas à un retour à la ruralité, cependant nous observons déjà une demande effective vers les villes moyennes. En tout état de cause, on ne peut pas parler non plus de « désaffection » des grandes agglomérations car elles restent le principal vecteur de l'emploi tertiaire et l'éloignement physique des salariés n'est pas non plus propice à la bonne marche des entreprises. De plus, la crise de la COVID-19, avec l'arrêt des mises en chantiers et les retards des demandes de permis de construire, n'a fait qu'accentuer le déficit d'offre de logements qui existait déjà depuis de nombreuses années, aussi bien dans les grandes agglomérations que dans les villes de taille moyenne.

Faut-il continuer d'investir en France en immobilier de bureaux ou locaux commerciaux ou bien faut-il délocaliser ses investissements ? Si tel est le cas, quelles sont, selon vous, les zones porteuses et quelle est, à ce titre, votre politique d'investissement dans vos supports SCPI et OPCI ?

Des véhicules d'investissement comme les SCPI ou les OPCI proposent déjà des portefeuilles composés d'immeubles situés en Europe. L'intérêt étant d'aller rechercher des cycles économiques différents du cycle français et donc une plus grande diversification. Côté typologique, il faut de notre point de vue, concilier des marchés matures, plus résilients mais chers à l'achat et donc un peu moins rentables, avec des marchés opportunistes qui ont davantage souffert de la crise de la COVID-19 comme certains commerces, l'hôtellerie et la restauration. Faut-il par exemple négliger aujourd'hui l'hôtellerie dans un portefeuille immobilier ? Sans doute pas, puisque les prix ont légèrement baissé depuis un an et qu'il pourrait y avoir de très belles opportunités d'achat à réaliser dans les 12 prochains mois. Nous conseillons toutefois de conserver une allocation diversifiée.

La diversification sectorielle et géographique fait partie de nos convictions stratégiques, tout comme les placements de très grande qualité et les loyers sécurisés afin d'assurer la régularité des revenus pour nos clients.

Les actions en faveur du climat et de la croissance durable vont-elles influencer fortement le marché immobilier ? Les critères ISR auront-ils un impact et comment ?

La prise de conscience est maintenant réelle : les immeubles sont « énergivores » et dégagent énormément de gaz à effet de serre. L'ensemble des gouvernements européens est impliqué pour que de très gros efforts soient réalisés dans le domaine de l'immobilier, par exemple, le décret tertiaire qui impose la baisse des consommations en énergie des parcs tertiaires, ou encore le Label ISR immobilier lancé en France en octobre 2020.

Nous nous félicitons de l'arrivée de ce Label ISR immobilier qui ne peut être décerné que par un certificateur indépendant, nommé et habilité par le Ministère des Finances. Celui-ci audite les sociétés de gestion tous les ans et conserve bien sûr la possibilité de maintenir ou d'exclure de ce label.

L'obtention du label, nécessite la mise en place d'un grand nombre de procédures spécifiques :

- Évaluation de tous les immeubles selon de nombreux critères environnementaux, sociétaux et gouvernementaux,

- Elaboration de plans d'actions en fonction de ces critères sur chaque immeuble,
- Grille de progression des notations des immeubles dans le temps, comme par exemple, la baisse de la consommation d'électricité,
- Comptes-rendus réguliers des résultats atteints.

Le travail à réaliser est donc conséquent, mais le bénéfice est certain. Les fonds qui bénéficient de ce label vont réellement faire progresser leurs immeubles. Sur le long terme, il ne fait aucun doute que la valeur apportée à ces immeubles sera substantiellement plus importante. Pour finir, ce sont des immeubles qui correspondront à la demande locative ainsi qu'à la demande transactionnelle. Nous figurons d'ailleurs parmi les premières sociétés de gestion à obtenir le Label ISR pour 3 de nos fonds immobiliers dès janvier 2021.

L'endettement public est aujourd'hui très important et les liquidités sur les marchés, compte tenu des actions des banques centrales, sont abondantes. Mais les taux d'intérêts restent faibles et l'inflation aussi. Si cette situation s'inversait demain, quel serait votre pronostic pour l'immobilier ?

Le risque de remontée des taux d'intérêt n'affole pas le secteur de l'immobilier pour peu que celle-ci soit lente et progressive. Et le contexte actuel a effectivement l'air de se diriger temporairement vers ce scénario selon certains économistes.

Dans ce cadre, l'intérêt de l'immobilier reste le même depuis de nombreuses années :

D'une part, le rendement procuré est supérieur aux emprunts d'état : l'OAT à 10 ans est actuellement à + 0,17 % alors que le rendement immobilier est de l'ordre de +4,18 % ; soit un écart de plus de 4 % en faveur de l'immobilier, selon l'étude IEIF du 31 décembre 2020.

D'autre part, si les taux d'intérêt venaient à remonter, ce serait sous l'impulsion d'une plus forte croissance. Dans ce cadre et compte tenu du fait que les baux sont indexés, cela s'accompagnerait d'une hausse des loyers, donc d'une hausse des revenus. En ce sens, l'immobilier semble protecteur en cas d'inflation bien que tout investissement comporte un risque de perte en capital.



Jean-Damien CERISIER

PRÉSIDENT DE CITÉSIA

Les plateformes de crowdfunding ont un rôle à jouer pour faciliter l'émergence de projets contribuant au développement économique et social des territoires

Comment votre société a-t-elle traversé cette période difficile et d'une manière globale comment se porte le crowdfunding immobilier à présent ?

Malgré le succès grandissant du crowdfunding immobilier, le secteur n'a pas été épargné par la crise du coronavirus qui a entraîné beaucoup de craintes sur le secteur financier et économique...

L'arrêt brutal des chantiers le 17 mars 2020 durant plusieurs semaines, ne sera évidemment pas sans conséquences pour les crowdfunders puisque les projets de promotion lancés durant cette période devraient subir en moyenne un retard de 3 à 4 mois, le temps que les promoteurs finissent leurs chantiers et cèdent la totalité de leurs programmes.

Nous constatons en effet plusieurs retards sur le secteur à cause de cette pause et d'une reprise progressive de l'activité. La bonne nouvelle est que le remboursement plus tardif du capital permettra à l'investisseur d'engranger davantage d'intérêts.

Néanmoins, le marché paraît aujourd'hui plutôt résilient comme le démontrent les niveaux record de collecte et de remboursements. Plusieurs raisons peuvent l'expliquer : un délai de commercialisation relativement rapide des lots grâce à des taux d'emprunt bancaires attractifs pour les particuliers et une offre souvent inférieure à la demande. Sur la plateforme Citésia, nous avons stoppé totalement notre activité dès l'annonce du confinement pour une reprise courant juin 2020, le temps d'avoir une meilleure visibilité sur la reprise du marché immobilier.

Quels sont les chiffres du marché ?

Les chiffres du secteur du crowdfunding immobilier de 2020 selon la 5ème édition du Baromètre du crowdfunding immobilier, réalisée par la plateforme Fundimmo et l'agrégateur de projets HelloCrowdfunding sont les suivants. La collecte en 2020 a grimpé de 35 % sur un an pour atteindre 505 millions d'euros financés en France. Le cap symbolique du milliard d'euros collectés a d'ailleurs été franchi début 2021. 180 millions d'euros ont été remboursés en 2020 contre 103 millions d'euros en 2019, soit une hausse de 75 %. Le ticket moyen par investisseur se chiffre à 4.711 euros contre 1.581 euros en 2019. Le taux de défaut s'est limité à seulement 0,16 %, contre 0,57 % en 2019. Enfin, les retards de remboursement représentent 4,4% des projets, soit -1,91 point par rapport à 2019, lorsqu'ils ne dépassent pas 6 mois et 5,7%, toujours -1,99 point, au-delà de cette durée. Le marché du crowdfunding immobilier a su délivrer un rendement moyen de 9,3 %. Mais comme rappelé fréquemment à nos investisseurs, il n'y a pas de rendement sans prise de risque ! Si pour le moment, les taux de défaut et de retard restent encore limités, il ne faut pas oublier que la crise économique est encore devant nous. La maturité des projets étant en moyenne de 20 mois, l'impact de la crise Covid risque d'être observé courant d'année 2022, avec probablement un taux de retard de remboursement ou de défaut en hausse.

Le crowdfunding peut-il demain transformer le marché immobilier en favorisant le réaménagement du territoire ?

Nous sommes convaincus que les plateformes de crowdfunding ont un rôle à jouer pour faciliter l'émergence de projets contribuant au développement économique et social des territoires. Les plateformes permettent à des acteurs publics, privés ou même des innovateurs locaux de financer des projets présentant un fort intérêt local qui ne peuvent voir le jour faute de financement.

Attendez-vous aujourd'hui d'autres mesures des pouvoirs publics pour développer cette activité ?

La Commission européenne a présenté le 8 mars dernier un projet de règlement visant à créer un passeport européen spécifique aux plateformes de crowdfunding

souhaitant lever des fonds dans l'ensemble des pays de l'Union européenne. Le texte de loi est maintenant en cours d'adaptation au régime de chaque pays membre de l'Union économique européenne. Son entrée en application est fixée au 10 novembre 2021. Cette nouvelle mesure va offrir aux investisseurs la possibilité de diversifier leurs placements au sein de nouvelles zones géographiques et sur de nouveaux marchés, et donc en parallèle de lisser les risques associés.

Comment les CGP appréhendent-ils ce dispositif ? Ne sont-ils pas un peu méfiants ?

Le niveau de rendement proposé par le crowdfunding immobilier peut en effet dissuader ou interloquer certains acteurs. Cependant avec le renforcement du cadre réglementaire, la maturité du secteur et un peu de pédagogie sur le fonctionnement, le crowdfunding immobilier suscite de plus en plus l'intérêt des particuliers et des professionnels.

Ce type de placement commence à prendre sa place dans l'allocation d'actifs des investisseurs privés et institutionnels. Avec une maturité relativement courte, de l'ordre de 20 mois, des rendements attractifs et une fiscalité avantageuse, le crowdfunding immobilier se positionne comme une véritable alternative de placement de liquidité à court-terme.



Joachim AZAN

PRÉSIDENT FONDATEUR DE NOVAXIA

L'immobilier de bureau va muter, il deviendra plus une vitrine qui devra donner envie au collaborateur de s'y rendre

Votre société est spécialiste du recyclage de bureaux en logements. Quelle est la profondeur de ce marché, son potentiel de croissance estimé ?

Trois à six millions de mètres carrés de bureau pourraient être libérés du fait de la montée en puissance du télétravail, parallèlement à cela, les métropoles françaises sont touchées par la pénurie de logements. Cette vacance est donc un gisement de valeur potentiel et nous comptons en faire bénéficier nos investisseurs. Le fonds Novaxia R de Novaxia Investissement ambitionne par exemple le recyclage de 180 000m² de bureaux vacants en logements. C'est par ailleurs le seul fonds immobilier en assurance vie à avoir la double labellisation ISR et Finansol. Novaxia est la première entreprise à mission du secteur immobilier et nos objectifs savent aussi convaincre les investisseurs

à la recherche de sens pour leur épargne, dont la poche a augmenté pendant la crise. Lors de son premier mois de commercialisation, Novaxia R avait déjà collecté 50 millions d'euros. Nous faisons du recyclage de bureaux en logements depuis notre création, mais nous voyons dans le contexte actuel un alignement des planètes. Notre volonté est toujours de proposer à nos investisseurs un placement qui ait du sens tout en étant rentable.

Le télétravail ne risque-t-il pas d'amener à une certaine désaffectation des grandes métropoles au profit de villes de taille moyenne ? N'est-il pas risqué, demain, de jouer les centres-villes ?

La pénurie de logement reste très forte dans les grandes métropoles qui ont encore de l'avenir, puisqu'elles vont

toujours concentrer des sièges sociaux et de l'attractivité. Tout l'enjeu sera d'optimiser la répartition bureaux/logements. En cela, le recyclage urbain est une solution, puisqu'il permet de créer du logement dans des zones en pénurie. Nous le constatons déjà à Paris : il y a une polarisation des bureaux dans Paris intramuros et la petite et grande couronne sont délaissées, les bureaux y deviennent obsolètes. Justement, l'obsolescence est notre gisement de valeur ! Nous ne souhaitons pas une urbanisation des terres, les parcelles déjà artificialisées peuvent être recyclées : cela consommera moins de CO2 et n'artificialisera pas les sols.

Quelle transformation voyez-vous pour l'immobilier de bureaux après cette crise ?

Nous ne croyons pas à la fin du bureau ou au 100 % télétravail. Le bureau va plutôt muter, il deviendra plus une vitrine qui devra donner envie au collaborateur de s'y rendre. C'est l'esprit de l'entreprise qui s'y trouve et il est l'un des prérequis au lien social. Le rôle du bureau va devenir social, un lieu d'échange et de partage. Il va donc se concentrer dans les quartiers emblématiques, en délaissant les quartiers moins attractifs parce que compliqués d'accès en transports par exemple. Les bureaux seront probablement plus hybrides et flexibles. L'obsolescence va considérablement s'accélérer avec ces nombreuses mutations, laissant toujours plus de mètres carrés à recycler, au risque de se retrouver avec de la vacance dans des zones tendues. Nous avons même la certitude que le bureau devra se tourner vers la ville et les autres acteurs du monde économique. Nous avons fait le choix chez Novaxia d'ouvrir le rez-de-chaussée de notre futur siège social à des projets associatifs, innovants ou caritatifs. C'est aussi ça le bureau désormais, un lieu qui bouscule les habitudes et donne envie de s'y rendre !

Voyez-vous apparaître des changements dans les modes de négociations et de commercialisation ?

Il est évident que le bureau a beaucoup moins la cote. Autrefois, il était l'actif roi, l'assurance de rendement parce que la location semblait évidente. Ce n'est plus le cas aujourd'hui où l'incertitude s'est installée et l'obsolescence s'est accélérée. Grâce à notre stratégie de recyclage urbain, nous tirons parti de cette décote. Cela nous impose

de l'agilité et de l'audace dans nos projets : la SCPI Neo notamment, anticipe à long terme un potentiel recyclage des bureaux que nous utilisons à court terme pour du rendement locatif, afin de garantir un maximum de rentabilité pour nos investisseurs.

Nous constatons aussi une manière différente de concevoir l'urbanisme. Novaxia Investissement cherche à dialoguer au maximum avec toutes les parties prenantes, en proposant des projets qui correspondent à leurs attentes et à celles des habitants concernés. Nous mettons par exemple à disposition d'associations, les bâtiments vides acquis par Novaxia Investissement à travers ses fonds en attente de recyclage. Cela permet de garder le quartier vivant alors que la norme aurait voulu qu'il reste vide ! Les habitants, les mairies comme nos investisseurs s'y retrouvent, cela va dans l'intérêt de tous et fait désormais partie de l'organisation des projets.



Mehdi RACHEDI

CEO FONDATEUR CHEZ DATA IMMO SOLUTIONS

Permettre aux CGP de tirer profit d'un avantage concurrentiel qu'ils sous-exploitent sur le marché immobilier, leurs bases clients !

Data Immo Solutions a été créé pour les cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Comment est née l'idée de cette approche innovante ?

« DATA Immo Solutions » est une plateforme de prospection immobilière prédictive à destination des professionnels du patrimoine. Cette solution est née du constat que le CGP, lors d'une étude patrimoniale, fait régulièrement apparaître la nécessité pour un client de céder un actif immobilier ancien. Le conseiller qui est alors à l'origine de la décision de vente doit être en mesure d'accompagner son client dans son projet.

Pourtant, le plus souvent par manque de temps, de connaissance du marché immobilier ancien, ou de moyens, le CGP ne propose pas de solution pour accom-

pagner le client dans ses préconisations de vente. En conséquence, il se prive d'une commission sur les transactions immobilières et il perd la primauté sur la réaffectation du produit de cette vente en prenant le risque que le client soit démarché par les intermédiaires en charge de la vente du bien, comme les agences immobilières, les notaires ou les banques. Grâce à l'intelligence artificielle, Data Immo Solutions permet au CGP de détecter les biens immobiliers ayant une forte probabilité d'être vendus avant leur arrivée sur le marché. Une fois ces biens détectés, les outils intégrés à la plateforme permettent au conseiller d'accompagner le client à chaque étape du projet de vente et jusqu'à la réaffectation des fonds. En intervenant en amont de la transaction, il conseille au mieux son client avant sa prise de décision.

Comment fonctionne votre outil et quelle est l'étendue des services apportés ?

Data IS permet aux CGP de tirer profit d'un avantage concurrentiel qu'ils sous-exploitent, c'est à dire leurs bases clients ! La plateforme permet de générer automatiquement des bases de biens puis de les structurer et de les analyser. Les algorithmes de prospection prédictive de DIS vont alors croiser ces bases avec des données liées à l'environnement et aux caractéristiques du bien, à l'évolution des prix ainsi qu'au profil des propriétaires pour déterminer la probabilité pour chaque bien d'être vendu dans un avenir proche. Une fois les biens détectés, la plateforme fournit au CGP tous les outils pour accompagner son client à chaque étape du projet de vente : estimation, diffusion en ligne, commercialisation, signature en ligne des mandats et des offres, suivi administratif des ventes, gestion locative des investissements, accès à un catalogue de programmes immobiliers neufs pour la réaffectation des fonds.

La plateforme se veut également collaborative, afin que le conseil puisse toujours proposer une solution à son client. À chaque étape, le CGP est libre de choisir à qui il confie les actions à réaliser. Il peut les réaliser lui-même ou les confier au partenaire extérieur de son choix. Il peut ainsi proposer des solutions adaptées quel que soit le type de bien (résidence principale, location meublée gérée, ou commerce), et quel que soit l'emplacement du bien. La solution est accessible moyennant un abonnement mensuel qui varie entre 200 et 300 euros en fonction de la taille du cabinet et des fonctionnalités choisies.

Certains groupements de CGPP sont devenus vos partenaires. Qu'en est-il aujourd'hui de votre développement ?

Nous avons eu la chance d'être très tôt repérés par des groupements comme CGP Entrepreneurs qui nous ont fait confiance en mettant notre solution à l'honneur. Cela nous a permis de bénéficier d'une visibilité importante et nous a également obligé à rapidement faire évoluer notre offre en national pour pouvoir répondre aux demandes des adhérents de ces groupements. C'est pourquoi nous avons décidé d'ouvrir un bureau à Nantes dès le mois de septembre et d'ajouter une dimension collaborative nationale à la plateforme.

La distanciation sociale liée à la crise sanitaire a-t-elle permis aux professionnels de découvrir plus vite votre offre ?

La distanciation sociale et la crise du covid ont conduit les CGP à accélérer leur digitalisation et à chercher de nouveaux outils pour séduire les clients ou mieux cibler les clients à contacter. L'autre phénomène lié à la crise du covid qui nous a été bénéfique est l'impact que cette dernière a eu sur le marché du neuf. En effet, le nombre de permis de construire s'étant effondré, on a constaté une pénurie de biens à vendre pour les cabinets spécialisés en produits d'investissement et de défiscalisation. Certains cabinets ont alors cherché à combler ce manque avec de nouvelles sources de revenus comme les ventes en immobilier ancien. Nous avons donc vu le trafic de notre site et le nombre de sollicitations augmenter dès le premier confinement grâce à ces deux phénomènes.



Jean-Paul VARENNE

PRÉSIDENT D'ALMOFI

Financer des actifs tangibles avec un objectif d'ordre sociétal ou environnemental, à 1 heure de Manhattan ou dans une ferme bio en France... C'est aujourd'hui

Vous avez créé récemment votre société axée sur les investissements utiles et les actifs réels. Projet post pandémie pour la middle class newyorkaise, transformation d'une exploitation agricole en France, est-ce l'investissement de demain ?

Que ce soit le projet de résidence locative en campagne à 1h15 de Manhattan en train, pour la middle class Newyorkaise qui ne peut plus s'y loger, ou le projet d'acquisition de sa terre agricole par un jeune exploitant qui se lance dans le bio, il ne s'agit pas des investissements de demain mais d'aujourd'hui car répondant à des besoins essentiels du moment.

Dans les deux cas, il s'agit plutôt de financer que de posséder, mais non seulement le financement est très rémunérateur, mais il est également salvateur pour le projet financé.

Dans les deux cas, le recours aux investisseurs privés est indispensable pour compléter le financement bancaire. Les banquiers ne peuvent pas tout financer et ont besoin de résultats pour rajouter des concours. Les investisseurs sont là pour permettre le financement des résultats attendus par les banquiers. Lorsque les profits s'avèrent probants, les banquiers acceptent alors de se substituer aux investisseurs et de les rembourser.

Pour les investisseurs, cela permet des cycles d'investissement qui peuvent être relativement courts : 3 ans pour le locatif de Beacon dans l'état de New-York, 7 ans pour la terre agricole dans la Vienne.

Et puisqu'on est sur le financement d'actifs tangibles, c'est essentiel en effet que le projet financé ait une justification d'ordre sociétal et environnemental.

Pour l'exemple du locatif à 80 kms de Manhattan, c'est une réponse à un besoin crucial d'amélioration de condition de vie de la population active New-yorkaise qui, du fait du COVID et du développement durable du télétravail, accepte de s'éloigner de la métropole pour des conditions de vie plus décente.

Pour notre jeune agriculteur de la Vienne, aidé par l'exploitation agricole familiale, il y a un projet de diversification en légumes bio et un projet écologique de recyclage des déchets organiques en gaz pour rendre la ferme autonome sur le budget énergie. L'agriculteur a acquis l'exploitation grâce à l'apport familial et aux prêts bancaires. Mais les vendeurs de la ferme vendaient aussi les terres que le jeune exploitant n'est pas en mesure d'acheter sans l'aide des investisseurs.

Les CGP sont-ils convaincus de cette nouvelle approche, assez éloignée des placements traditionnels ? A quelle typologie de clients s'adressent ces investissements ?

Baucoup de clients de CGP préfèrent les investissements en actifs réels à de purs placements financiers. A tel point que nombre d'entre eux se trouvent souvent surinvestis en immobilier, investissements auxquels sont liés des emprunts qui peuvent conduire au surendettement avec cette désagréable impression d'être patrimoniallement riche mais ordinairement pauvre.

Les solutions d'investissement exposées ci-avant ont le mérite de ne pas immobiliser les capitaux trop longtemps et de ne pas empêcher la saisie d'opportunités, pendant de longues périodes.

Nous sommes sur des investissements d'opportunités réservés à des investisseurs privés qualifiés, clients de family-offices et/ou dotés d'une très large surface patrimoniale, pouvant faire intervenir des schémas de holding.

Quel rendement peut-on attendre de ces types d'opération ? Comment sont-elles sécurisées ?

Par les temps qui courent où rares sont les intérêts de placement, ces opportunités de financement de projet sont très attractives et rémunératrices.

Elles le sont d'autant plus, que la structuration du projet prévoit à l'origine une rentabilité fixe pour l'investisseur par le profil obligataire du placement proposé ou par l'in-

termédiaire de promesse de rachat à prix convenu.

A titre d'exemple, le projet de résidences locatives dans l'Etat de New-York repose sur des titres au profil obligataire d'une durée de 3 ans avec coupon trimestriel de 8 % l'an et remboursement du nominal au terme mais avec distribution d'une participation aux bénéfices de la location durant 10 ans au-delà à hauteur de 2,7% environ par an. Le titre est émis par une société de titrisation régulée en Irlande et il est coté à la Bourse de Vienne. On évite ainsi toute la fiscalité et réglementation FATCA américaine. La sécurisation de l'investissement réside dans un collatéral à hauteur de 80 % des sommes investies, garanties par les actions de la société de développement du projet qui détient le foncier et le bâti.

Quant au projet agricole, c'est la mise en place d'une fiducie sur la société d'exploitation qui sécurise les investisseurs. En effet, si l'exploitant n'était pas en mesure d'honorer son engagement de rachat au terme, les investisseurs, déjà détenteurs d'une terre qui se serait valorisée, se verraient attribuer par le fiduciaire, l'exploitation agricole qu'ils ne paieront qu'à sa valeur nominale alors qu'elle contient, les bâtiments agricoles, le matériel et engins agricoles, l'infrastructure d'irrigation de la ferme et même les habitations des ouvriers agricoles. Dès lors, les investisseurs détenteurs des terres et enrichis de l'exploitation pourront négocier l'ensemble de la ferme, terre + exploitation, pour récupérer leur mise et les plus-values afférentes.

Tous ces éléments figurent au protocole d'acquisition rédigés par des cabinets d'avocats et au contrat de fiducie avec un fiduciaire dûment agréé.



Sébastien BAREAU

PRÉSIDENT DE PATRIMO PORTAGE ET DE CALISTA PATRIMOINE

Le portage salarial est amené à devenir une réelle troisième voie d'avenir d'exercice professionnel pour les CGP

Exercer le métier de CGP en portage salarial, comment est-ce possible ?

Le portage salarial est un modèle d'organisation professionnelle se situant entre le salariat traditionnel et la création d'entreprise pure. Il s'agit d'un outil moderne d'adaptation économique qui donne sens à l'autonomie professionnelle choisie par une personne. Inscrite dans le code du travail depuis 2008, cette nouvelle branche professionnelle a été mise en place début 2017 et la convention collective afférente, négociée par les organisations syndicales représentatives.

Dans tous les cas, le salarié porté doit non seulement respecter les règles déontologiques ainsi que celles de la profession, mais aussi suivre les formations initiales et continues obligatoires pour chaque métier qu'il souhaite

exercer. Il en est de même pour la société de portage qui se doit d'être conforme aux métiers du patrimoine. Elle doit être également capable d'accompagner les salariés portés à la fois dans leur métier, mais aussi sur tous les sujets sociaux les concernant.

Par exemple, une personne souhaitant proposer à un client un service de courtage en assurance vie, se doit de posséder en amont son livret de stage ou les diplômes obligatoires. Néanmoins, il n'aura pas besoin de s'inscrire lui-même à l'Orias, puisque c'est la structure elle-même qui l'est. Comme tout professionnel, il devra respecter scrupuleusement les obligations en vigueur dans sa profession. Concernant les documents de compliance, s'il n'en possède pas, la société de portage salarial, pourra lui fournir des modèles. La personne et le représentant moral de la société devront aussi suivre les 15 heures de

formations continues.

Il en est de même pour l'ensemble des statuts constituant le métier de gestion de patrimoine (immobilier, assurance, intermédiation bancaire et conseil en investissement financier).

La société de portage salarial se positionne comme une structure de services permettant aux professionnels de conseiller leurs clients en bénéficiant des avantages du statut de salarié : maladie, retraite, assurance chômage, prévoyance. Les honoraires et commissions perçus par la société de portage sont, en effet, transformés en bulletin de paye. Son objectif est d'héberger des conseillers indépendants qui veulent développer leur activité sans avoir à créer leur propre société.

Le professionnel continue d'exercer son activité de manière autonome, organise son temps, mais se décharge des contraintes administratives, juridiques et comptables pour se consacrer au développement de sa clientèle.

Quelle typologie de CGP est intéressée par le portage salarial ?

Tout d'abord, le portage salarial, s'adresse à tous les profils d'âges et d'expériences. Effectivement, il permet autant à un conseiller de débiter doucement, qu'à un sénior en reconversion professionnelle, venant de la banque privée par exemple, de poursuivre son activité, sans avoir à créer dès le départ sa propre société.

Il peut également s'agir d'effectuer une opération ponctuelle pour un cabinet de CGP qui n'est pas encore organisé pour cette mission (un courtier en assurance qui veut proposer un investissement immobilier par exemple). Le portage salarial offre également la possibilité à un indépendant, un groupement de CGP ou une plate-forme de rémunérer un apporteur d'affaires.

Il est essentiel que ce soit la personne elle-même qui choisisse le portage salarial pour organiser son activité, et non un choix contraint. A noter aussi, un coût qui semble, à première vue, plus élevé que le statut d'indépendant. En effet, le portage salarial reverse environ entre 48% et 54% du montant hors taxe facturé.

A la suite du premier confinement, certains conseillers courtiers en immobilier d'investissement ont préféré changer de statut juridique. Surtout ceux qui étaient agents commerciaux travaillant pour des plateformes ou autres structures immobilières. Ils ont trouvé dans le portage salarial un moyen plus simple au quotidien d'exercer leur activité. A propos du portage salarial dans le domaine de l'immobilier, un rapport complet a été produit en avril 2021 par la Fondation Travailler Autrement. Ce rapport préconise d'inclure le portage salarial au sein de la Loi Hoguet datant de 1972 qui légifère l'intermédiation immobilière.

Que se passe-t-il en cas de départ du CGP ?

En cas de départ, il est évident que la clientèle est conservée par le CGP qui l'a lui-même développée. En effet, dans le portage salarial, il est interdit d'imposer une clause de non-concurrence ou d'exclusivité. Néanmoins, il est évident que la clientèle ne peut suivre son CGP que si celui-ci est en règle de ses obligations métiers.

Pensez-vous que le portage salarial va se développer ?

D'une manière générale, le portage salarial est amené à devenir une réelle troisième voie d'exercice professionnel, et ce dans bon nombre de métiers. La volonté d'autonomie, la quête de sens et la fin des schémas hiérarchiques classiques, ont fait et vont faire évoluer les mentalités. En ce qui concerne les métiers du patrimoine, nous pouvons d'ores et déjà observer des rachats et des regroupements de cabinets. Les CGP souhaitent à la fois rester autonomes et bénéficier des avantages apportés par des structures organisées. Il s'avère que le portage salarial pourrait devenir ainsi l'un des moyens d'exercer son métier.

A black and white portrait of Juliette Berneau, a woman with dark hair, smiling slightly. The portrait is partially obscured by a dark red diagonal shape that contains the text 'INTERVIEW'.

Juliette BERNEAU

CHASSEUSE DE TÊTES, PRÉSIDENTE DE DIAMANT CONSULTING

En gestion de patrimoine, le métier de la chasse de tête n'échappe pas à la digitalisation et ces dernières années ont fait émerger certaines pratiques facilitées par les réseaux sociaux et l'IA

Y-a-t-il un marché du recrutement pour les conseillers en gestion de patrimoine ? Qui recrute aujourd'hui majoritairement ?

Le marché du recrutement pour les conseillers en gestion de patrimoine existe et il s'agit même d'un secteur plutôt dynamique et pourvoyeur d'emplois, sachant que le nombre de CIF-CGP, si l'on ne regarde que ce type de structures, et la part de marché des cabinets ne cessent de croître et devraient encore progresser dans les années en venir.

Tous les cabinets n'ont cependant pas la même démarche en termes de recrutement, notamment en fonction de leur taille et du point de vue des effectifs et encours. Certaines

structures recrutent de façon importante et régulière et ne peuvent être comparées, en termes de politique de ressources humaines et de budgets alloués, à des cabinets dont les effectifs évoluent entre 1 à 20 salariés. Il convient d'établir une distinction entre les mastodontes du marché, qui représentent d'ailleurs la moitié des encours pour les 50 premiers, et des cabinets de taille plus modeste, quant à la gestion du capital humain.

Prenons l'exemple du poste de CGP pour lequel certaines structures proposent un statut de mandataire, d'autres salarient avec un fixe et un variable, et d'autres proposent une association au capital...

Tout cabinet aujourd'hui, quelle que soit sa taille, peut avoir des besoins en recrutement en fonction de son

organisation et de son développement, mais les profils recherchés et les techniques de recrutement diffèrent.

La période que nous traversons va-t-elle modifier cette situation ? Le recours à un cabinet extérieur peut-il se développer ?

La période que nous traversons va accentuer les tendances qui émergeaient déjà avant la crise sanitaire à savoir les regroupements capitalistiques ou les groupements de cabinets souhaitant rester « indépendants » mais mettant en commun des moyens et ressources pour faire face notamment aux exigences réglementaires très chronophages. Je ne crois pas à un impact de la crise sur les recrutements, sachant que les CGP ont plutôt bien « traversé » cette période et ont été moins affectés que d'autres secteurs d'activité.

Le recours à un cabinet de recrutement extérieur devrait donc se développer compte tenu de la dynamique du marché. Cependant, faire appel à un prestataire est une réflexion à mener en fonction de nombreux paramètres et avec une vision de long terme. Citons, la stratégie de développement et donc de croissance des effectifs prévue, les choix en termes d'internalisation ou d'externalisation de certaines fonctions telles que le Back Middle, l'ingénierie patrimoniale, le juridique ou la sélection de produits qui peuvent être déléguées à des plateformes, des Companies ou aux associations professionnelles, la stratégie de croissance externe, l'embauche de jeunes stagiaires en dernière année de M2 en gestion de patrimoine avec CDI possible.

Les Cabinets de chasse peuvent également proposer des services de conseil en organisation, coaching, management de la performance et gestion des talents, l'offre et la demande doivent donc logiquement continuer à se développer.

Quels sont les profils recherchés par les Cabinets de GP qui font appel à des chasseurs de têtes ?

Le métier de la chasse de tête n'échappe pas à la digitalisation et ces dernières années ont fait émerger certaines pratiques facilitées par les réseaux sociaux et l'intelligence artificielle. Les cabinets de chasse sont donc sollicités pour des postes experts, lorsqu'il y a pénurie de profils ou urgence, car les autres techniques de recrutement n'ont pas porté leurs fruits. La chasse peut concerner aussi bien un poste de directeur de l'ingénierie patrimoniale ou de responsable de l'offre produit qu'un poste de middle car cela permet d'aller cibler un profil bien précis correspondant aux attentes du client en termes d'expertise métier, de soft skills, de faculté d'adaptation à la culture de l'entreprise. D'où la nécessité pour le chasseur de connaître parfaitement son client, le secteur et les métiers.

Hors CGP indépendants, qui sont les plus demandeurs auprès des cabinets de chasse de têtes dans le domaine des professionnels du patrimoine ?

Je placerais au même niveau les sociétés de gestion - gestion d'actifs, private equity, immobilier collectif - que les plateformes de distribution et les banques privées. On ne peut pas faire de généralités, tout dépend là encore de la taille de la structure, de ses besoins, de l'urgence du recrutement.

D O S S I E R

PREVOYANCE PATRIMONIALE



Frédéric GONDRA

DIRECTEUR MARKETING ET COMMUNICATION POUR LES ACTIVITÉS CGP COURTIERS DE BNP
PARIBAS CARDIF FRANCE

Il faudrait probablement internaliser l'expertise « prévoyance patrimoniale » au sein des cabinets en y dédiant des collaborateurs

L'intérêt pour les CGP de proposer à leur clientèle des solutions de prévoyance n'est plus à démontrer. Pourtant, le marché a toujours du mal à décoller. Bon nombre d'explications ont été données, manque de culture, défaut de formation, rémunération faible, appréhension... Croyez-vous encore en ce marché ?

Nous avons la conviction que c'est un marché qui a un potentiel de développement important et nous menons d'ailleurs actuellement des travaux pour développer une offre adaptée aux besoins de nos partenaires et de leurs clients.

Nous partageons le constat que vous faites d'une certaine difficulté pour les CGP à appréhender cette activité dans leur quotidien, probablement car il faudrait internaliser

l'expertise « prévoyance patrimoniale » au sein des cabinets en y dédiant des collaborateurs.

Sur le terrain de la distribution indépendante, d'autres acteurs tels que les courtiers en protection sociale contribuent au développement de ce marché, compte-tenu de leur proximité avec les travailleurs non-salariés, professions libérales et chefs d'entreprise.

Assurance croisée associés, Homme clé, emprunteur et temporaire décès, Cardif a beaucoup innové et fait évoluer ses contrats ces dernières années. Quelles sont les formules qui marchent le mieux auprès des CGP ?

Pour toujours mieux répondre aux besoins des Conseillers en Gestion de Patrimoine et de leurs clients, nous avons

fait évoluer notre offre d'assurance de prêt Cardif Libertés Emprunteur, celle-ci a reçu un excellent accueil de la part de nos partenaires CGP et courtiers en crédit depuis son lancement en septembre 2019, avec un fort développement du nombre d'assurés. Elle a été également très bien accueillie par la profession, en étant multi-primée. Ce succès constitue le socle de la gamme prévoyance que nous sommes en train de bâtir : Cardif Libertés.

La garantie associés et l'assurance temporaire décès sont, par construction, un marché plus étroit en nombre, mais avec des capitaux importants, puisqu'elles s'adressent principalement aux chefs d'entreprise.

Pour vendre de la prévoyance, la tentation est grande de mettre en place de nouvelles solutions qui mixent épargne et prévoyance, le PER en est un bon exemple. N'y-a-t-il pas un risque d'incompréhension de la part des clients ? Quel est votre sentiment ?

La prévoyance au sein du PER est au contraire un véritable atout, dès lors que les garanties ont de la valeur pour le client et sont adaptées à sa situation, qu'elles sont simples et bien expliquées. A titre d'exemple, la possibilité d'adhérer à la garantie exonération prend tout son sens au sein des PER individuels. En effet, elle permet aux travailleurs indépendants d'être mieux protégés en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité professionnelle.

Faut-il innover dans la chaîne de valeur et les services, pour inciter les CGP à être plus ouverts à la prévoyance ? Que prévoyez-vous dans ce domaine ? De nombreux acteurs croient en la digitalisation pour développer l'activité de prévoyance patrimoniale. Est-ce suffisant selon vous ?

L'innovation a toujours sa place en prévoyance. Par exemple, le passeport Cardif Libertés adossé à notre offre de prêt permet aux clients de nos partenaires d'anticiper les démarches d'assurance emprunteur dès la phase de recherche de leur bien immobilier et avant même l'obtention de leur crédit. BNP Paribas Cardif souhaite rendre plus accessible l'assurance des emprunteurs, améliorer l'accès à l'assurance emprunteur au plus grand nombre, le passeport CLE s'inscrit dans cette démarche.

Au-delà de la qualité du produit, les outils digitaux sont devenus incontournables tant au niveau des outils de simulation que des parcours de souscription, d'après-

vente, de déclaration et de gestion des sinistres...

Aujourd'hui, à titre d'illustration, grâce au parcours d'adhésion 100% digital, plus de 90% de nos adhésions d'assurance de prêt se concluent par une signature électronique des clients.

De plus, le numérique simplifie le quotidien des CGP et de leurs clients, d'où l'importance de proposer des outils d'aide à la gestion des opérations au quotidien avec leurs clients, et dans la gestion de leur portefeuille. Les parcours que nous proposons sont appréciés par nos partenaires, qui les ont notés 4,6/5 en 2020 avec plus de 8.000 notations. Enfin, faciliter leur quotidien, c'est également mettre à leur disposition un chatbot pour améliorer l'adoption des outils digitaux, fluidifier le parcours et apporter des réponses immédiates 24/24h et 7/7j.

Cela étant, la prévoyance reste avant tout un sujet d'expertise pour apporter la bonne réponse aux besoins de protection des clients. A ce titre, l'accompagnement et le contact avec les clients ainsi que la formation des collaborateurs des CGP sont essentiels. En d'autres termes, la digitalisation ne doit pas remplacer l'humain, mais le renforcer !



Xavier
BAYON

FORMATEUR ET FONDATEUR DE COACHING' ASSUR

Aujourd'hui, sur plus de 70 cabinets formés, le taux de réussite en moyenne sur la prévoyance progresse de plus de 21%

Quelles sont les garanties phares de la prévoyance patrimoniale ? Rappelez-nous leur intérêt ?

Deux protections financières sont essentielles pour les chefs d'entreprise, la garantie Homme clé et la garantie croisée inter-associés et la temporaire décès.

L'Homme clé est la personne dont le décès inattendu entraîne régulièrement la faillite de l'entreprise au sein des PME ou peut avoir un impact important, dans les grandes sociétés, si la personne clé a un rôle significatif dans la bonne marche de l'entreprise.

58% des entreprises n'ont pas de solution dédiée en place si le pire arrivait à une personne clé et 46% ont déclaré qu'elles chuteraient si une personne clé décédait

ou souffrait d'une maladie grave.

Les cinq principaux effets de la perte d'une personne clé sont le recrutement et la formation d'une nouvelle personne clé, le remboursement des prêts, si la personne clé responsable des prêts est indisponible ou décédée, la perte de réputation, de confiance ou de clientèle, la perte de profits en cas de réduction des ventes, annulation de projets, retards dans les plans et la perte de connaissances spécialisées irremplaçables, préjudiciables à l'activité commerciale.

L'assurance personne clé aide l'entreprise à survivre après la perte d'une personne qui a un impact important sur l'entreprise et son activité, facilitant les transitions dans des circonstances imprévues en fournissant des

fonds d'urgence.

Elle donne à l'entreprise le temps de recruter et de former un nouveau collaborateur ou collaboratrice pour prendre la place de la personne clé. Avoir ce type de protection aide à maintenir l'entreprise stable ainsi que sa valeur. Si la cession de l'entreprise fait suite au décès du dirigeant protégé par le contrat, celle-ci disposera de la trésorerie nécessaire pour passer la période de transition et les héritiers auront plus de temps pour trouver un repreneur. De même, en cas de fusion/acquisition. Enfin, le contrat personne clé bénéficie d'une fiscalité attractive sur les primes versées.

La garantie croisée inter associés est toute aussi importante. Elle intervient lorsqu'un associé décède dans une société et permet aux associés survivants de racheter les parts ou les actions de l'associé défunt transmises par succession à ses héritiers. Les associés survivants peuvent ainsi garder le contrôle de leur outil de travail. Elle rassure les héritiers, garantit la valeur et le rachat de leurs parts ainsi que la capacité de payer les droits de mutation. La garantie croisée inter associés fonctionne sur la base d'une combinaison de contrats prévoyance décès individuels (chaque associé souscrit un contrat sur la tête de tous les autres associés) à la fiscalité sortante nulle si les cotisations sont prises en charge par chaque associé.

Quel rôle pour la temporaire décès ?

Vient enfin la temporaire décès, plus tournée que les deux premières vers la protection des revenus et la stabilité patrimoniale de l'assuré et de ses proches.

Du fait de l'insuffisance du niveau de couverture des régimes obligatoires, être absent temporairement ou définitivement de son activité professionnelle pour raison médicale (accident ou maladie, arrêt de travail ou invalidité, dépendance, décès) a des conséquences économiques importantes sur leur sécurité financière.

Les besoins de couverture sont nombreux : maintien des revenus du foyer en cas d'impossibilité de travailler de l'assuré principal, pour une période ou à jamais, en cas de décès du conjoint collaborateur, versement d'un capital ou d'une rente à l'assuré principal, En cas de décès de l'assuré principal, versement de capitaux ou rentes au conjoint survivant et aux enfants, paiement des droits de mutation sur la globalité de la succession de l'assuré principal et rééquilibrage net de la transmission dans une famille recomposée.

Votre société délivre à chaque formation sur la prévoyance patrimoniale le progiciel PROTECTASSUR Prévoyance®. Expliquez-nous son fonctionnement ?

Il s'agit d'un outil simple, œuvrant par succession de clics. Il permet, en fonction des besoins personnels de chaque client, de lui préconiser en direct la bonne solution technique. Son cheminement est : situation professionnelle et/ou situation de famille, besoins, niveau de garanties du régime obligatoire, fiche et description du type de contrat préconisé, incidences fiscales. Aujourd'hui, sur plus de 70 cabinets formés, le taux de réussite en moyenne sur la prévoyance progresse de plus de 21%.

Les offres du marché sont-elles adaptées ou mériteraient-elles d'évoluer ?

Les offres sont de bonne qualité mais gagneraient à plus d'accompagnement (appli prévention, service téléphonique de questions-réponses, services proposés comme ceux des contrats GAV...).



Sonia
ELMLINGER

DIRECTRICE GÉNÉRALE, SOCIAL CARE CONSULTING, CONSEIL EN PROTECTION SOCIALE

Nous sommes là pour protéger les familles de nos clients en complément de la gestion de leur patrimoine

Vous êtes CGP, mais vous avez créé une société spécialisée, Social Care Consulting, apportant des solutions de protection sociale. S'agit-il donc pour vous d'un métier à part ?

Oui notre métier est à part car il est transverse. Le système de protection sociale en France est d'une architecture très complexe. Pensez qu'il existe dans notre pays près d'une soixantaine de caisses de prévoyance et autant de particularités en fonction des diverses professions. En outre, il existe différents statuts sociaux : régime indépendant, libéral, artisanal, salarial, etc... La liste est longue.

Notre métier est donc très technique. Il repose sur des connaissances juridiques et assurantielles. Surtout que

l'on constate depuis 2016 un désengagement toujours plus accru des remboursements de la sécurité sociale. L'obligation de mettre en place depuis cette même date, dans les entreprises une complémentaire santé, en est le signe patent. C'est pour nous un vaste chantier quand on voit le nombre de conventions collectives avec toutes leurs infinies particularités.

Notre profession est en constante évolution, en perpétuel mouvement.

Enfin, notre métier est fondé sur l'analyse et le sens des responsabilités. On ne peut pas improviser. Dans le domaine de la prévoyance, c'est tout le contraire. Dans le cas d'un décès soudain, si l'on n'a pas sensibilisé au préalable un client à recourir à une bonne couverture de prévoyance, les répercussions pour son entreprise et pour

sa famille peuvent être dramatiques. Nous sommes là pour protéger les familles de nos clients en complément de la gestion de leur patrimoine.

La prévoyance patrimoniale est un métier de spécialiste. Pensez-vous sincèrement que l'on peut pratiquer aujourd'hui cette activité dans un cabinet de CGP généraliste unipersonnel ?

En effet, la Prévoyance est un métier de spécialiste fondé spécifiquement sur l'assurance, avec des garanties qui couvrent les risques liés à la personne. Vous savez, on trouve des centaines de contrats de prévoyance différents. Cela réclame en amont, un travail de recherche et d'étude important et, en aval, une mise à jour constante selon l'évolution de chaque situation. Cela nécessite aussi une veille auprès de nos clients puisque les situations familiales et professionnelles sont aujourd'hui devenues plus complexes et sujettes à de perpétuelles mutations. Je pense qu'il est difficile de pratiquer ces spécialités dans un cabinet de CGP généraliste unipersonnel. Cependant, tous les cas ne sont pas si complexes, heureusement. Certains contrats de prévoyance demandent moins de technicité et de suivi. C'est le cas des contrats d'assurances de prêt qui viennent couvrir un emprunt bancaire privé ou professionnel. Ces contrats sont tout à fait adaptables à une petite structure de CGP qui s'adresse à de nombreux clients qui souscrivent des emprunts. Ce type de contrats a une durée de vie moyenne d'une dizaine d'années, demande peu de gestion et est très simple à mettre en place. Les CGP ont vraiment une carte à jouer en proposant ces contrats à leurs clients, d'autant qu'ils fournissent de bien meilleures garanties et un vrai suivi par rapport à un établissement bancaire classique. Et souvent un prix plus attractif.

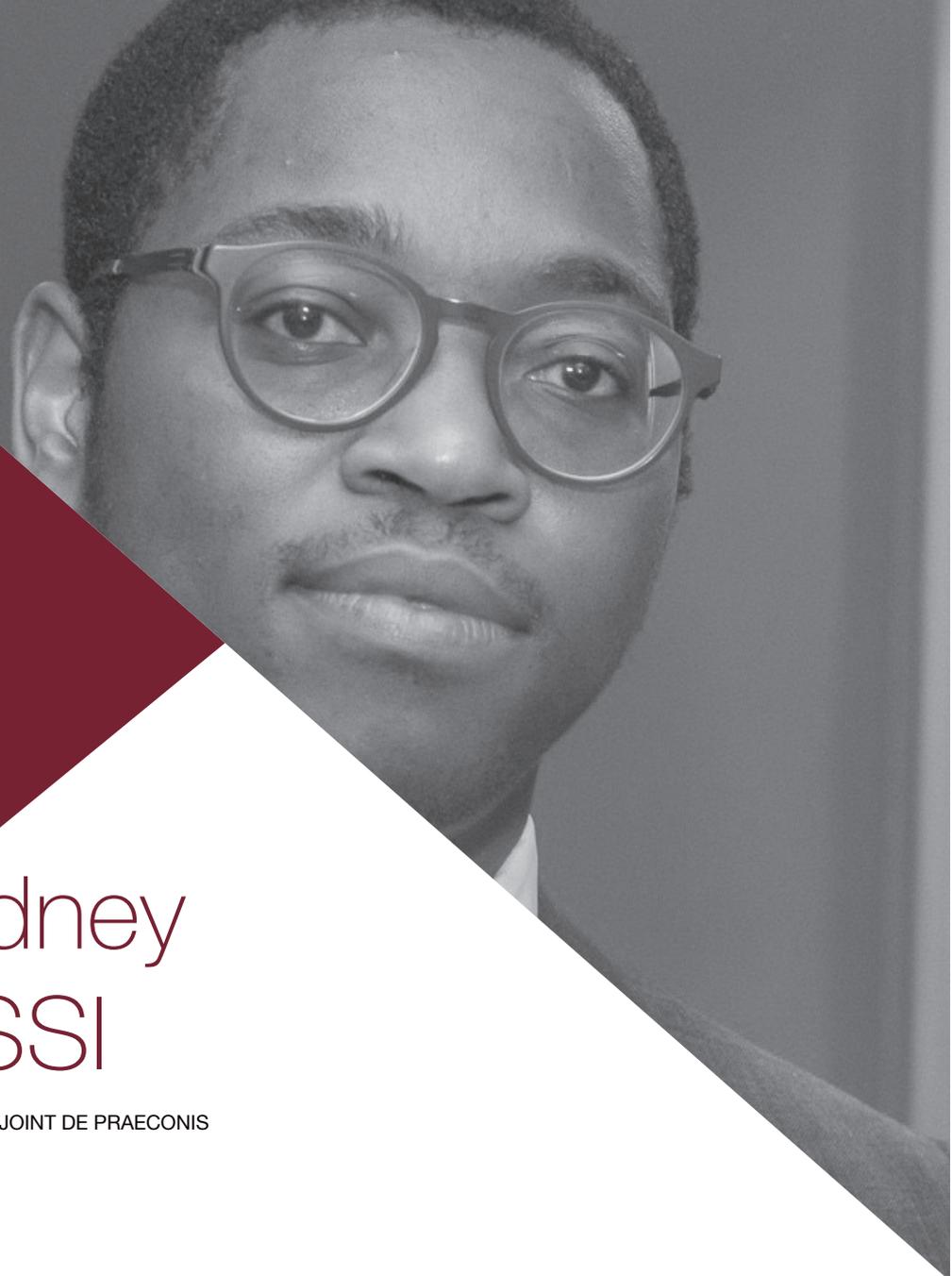
Faut-il modifier les offres de prévoyance pour les rendre plus attractives auprès des CGP ?

Ce qu'il faudrait, je pense, c'est surtout une harmonisation du système de prévoyance de base, ce qui aurait pour conséquence de simplifier tout le système de la prévoyance complémentaire obligatoire ou facultative. Il faudrait également, je pense, une simplification des offres et des méthodes de calculs d'indemnisation des indemnités journalières et de l'invalidité de la part des assureurs.

Qu'est-ce qui a motivé votre participation au réseau luxembourgeois Fralux dans le domaine de la protection sociale ?

Au départ, Yannick Nold et moi-même avons des origines dans l'Est de la France, Alsace et Moselle, où nous avons établi un réseau important. En tant que CGP, nous gérons déjà de nombreux contrats d'assurance vie luxembourgeois pour une clientèle privée.

Au niveau de la complémentaire santé et prévoyance, le Luxembourg est doté d'un système très efficace qui couvre le chef d'entreprise comme le salarié. Cependant nous notons qu'en matière de prévoyance du chef d'entreprise, sur les questions précises du type garantie décès, garantie Homme clé ou garantie croisée associés, il demeure un fort besoin de protection. Il nous est apparu qu'en matière de protection sociale la demande était donc croissante. Nous avons donc signé un partenariat avec FUCHS Group, la plus importante société de gestion indépendante luxembourgeoise, afin d'offrir ce service complémentaire en prévoyance à leurs clients, en tant que spécialistes de la protection sociale.



Sidney MBASSI

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT DE PRAECONIS

La crise du COVID a renforcé le besoin de couverture de prévoyance des indépendants

La crise Covid a-t-elle changé ou non la perception des indépendants sur la nécessité de renforcer leurs couvertures de prévoyance ? Quels sont vos retours de terrain ?

En effet la crise du COVID a renforcé le besoin de couverture de prévoyance des indépendants. Face aux différents arrêts d'activité qui se sont produits depuis un an, les indépendants se penchent de plus en plus sur les contrats prévoyance et sur l'analyse des garanties de ces contrats. La COVID a entraîné de nombreux arrêts de travail. Ces derniers sont pris en charge par la Sécurité Sociale des indépendants avec pour limite un montant maximum d'indemnisation pour les commerçants artisans et profession libérales de 56,35 € concernant les indemni-

tés journalières. Pour les professions médicales ce niveau atteint 72 €. Dans ces conditions, les indépendants souhaitent améliorer la prise en charge de leurs indemnités journalières en cas d'arrêt de travail et deviennent de plus en plus vigilants sur les périodes de franchise. Chez Praeconis nous proposerons, dès la rentrée de septembre, la souscription d'une protection COVID spécifique permettant le versement d'un capital et d'indemnités journalières d'hospitalisation.

Néanmoins, ce besoin de plus de garanties de prévoyance se heurte à la problématique du coût de la garantie. L'augmentation des arrêts de travail suite à l'épidémie de la COVID a contribué à dégrader les résultats en prévoyance. Cette dégradation des résultats entraîne une augmentation des provisions et une augmentation

des tarifs. Dès lors, le coût de la prévoyance a plutôt tendance à augmenter. Les travailleurs indépendants, qui ont traversé des périodes difficiles en termes d'activité, doivent à présent faire face à des augmentations tarifaires en prévoyance, ce qui contribue à ralentir les envies de souscriptions.

Quels sont les manques identifiés en matière de prévoyance pour la clientèle patrimoniale ?

Les conseillers en gestion de patrimoine disposent de nombreuses solutions en termes d'optimisation fiscale sous forme d'épargne et pour préparer la retraite. Mais nous avons remarqué qu'en matière de prévoyance ces mêmes gestionnaires de patrimoine couvrent peu leurs clientèles. Les garanties de prévoyance regroupent en générale les garanties décès, invalidité et arrêt de travail. Nous croyons cependant au canal des conseillers en gestion de patrimoine et avons, en ce sens, renforcé notre catalogue avec des offres spécifiques. La première est une offre complète de Prévoyance pour les non-salariés qui comporte également des options de types dépendance ou encore de frais généraux. La deuxième est un contrat Homme clé ouvert à la souscription avec des capitaux importants. La troisième est une offre de temporaire décès pour couvrir contre la disparition brutale d'un membre de la famille. A ce niveau, je ferai une remarque. Les gestionnaires de patrimoine accompagnent la plupart du temps les chefs d'entreprises et les particuliers aisés. Or, nous constatons des manques dans la couverture de garanties pour les risques extrêmes, car en effet, les chefs d'entreprise pratiquent la plupart du temps des sports à risques, comme par exemple la plongée sous-marine. Praeconis a travaillé le sujet et propose des solutions aux CGP allant dans ce sens-là.

Les CGP vous intéressent, mais comment les conquérir là où d'autres assureurs ou plateformes spécialisées sur ce marché ont du mal ou sortent du marché ?

En effet les CGP nous intéressent compte tenu de leur expertise et de leur proximité avec leurs clients qui sont autant d'atouts permettant de travailler une identité de marque. Comment nous allons nous différencier ? Réponse, par l'organisation que nous allons mettre en place. Praeconis est un attelage léger et flexible qui est marqué par sa rapidité à bâtir des solutions souhaitées par les CGP qui viennent en plus des parcours digitaux disponibles et d'un accompagnement régulier.

Votre nouvelle offre GEODE PREVOYANCE TNS, se concentre sur les jeunes entrepreneurs. Pourquoi cette cible ? Est-elle plus à l'écoute selon vous pour ces formes de garanties ?

Les jeunes entrepreneurs, avec la crise sanitaire, sont de plus en plus inquiets de la protection de leurs revenus et de leur santé. Ils ont peu de temps et ont besoin de faire confiance à des solutions simples, adaptées et en phase avec leurs moyens. L'offre de Praeconis entend relever ces défis.



Éric
MIGNOT

CO-FONDATEUR +SIMPLE

Parlons avec les mêmes mots que nos clients et si le mot prévoyance ne leur évoque rien, abandonnons-le !

Vous avez créé en 2015 +Simple, une assurtech de courtage dédiée aux professionnels qui propose plusieurs types de couverture d'assurance, dont des garanties prévoyance ? Les CGP adhèrent-ils à votre solution ?

+Simple est la première plateforme de courtage digital dont la vocation est d'aider tous les professionnels (courtiers, agents immobiliers, coiffeurs, pharmacies, restaurateurs, etc.) et leurs intermédiaires à s'assurer facilement, rapidement et en toute sécurité. Notre approche est digitale, pour le « sur mesure » que permet de proposer le numérique, et humaine, pour enraciner nos offres dans la connaissance des réalités quotidiennes de nos clients. Nous assurons actuellement un peu moins de 10 % des

CGP en France et près de 20% des courtiers en assurances et intermédiaires en Opérations de Banque et en Service de Paiement pour leurs risques propres. Nous avons également constitué un réseau de 4500 partenaires distributeurs qui proposent les offres digitalisées de +Simple - IARD, santé, prévoyance, automobile - à leurs clients.

Exclusions, délai de carence ou de franchise. Vous venez de publier un ouvrage « Ne tirez-pas sur l'assurance » dans lequel vous invitez le secteur à faire preuve de plus de pédagogie sur les fondamentaux, et s'orienter vers un langage compris par tous les clients. Vous proposez même de supprimer le mot prévoyance, expliquez-nous votre raisonnement ?

A son origine, l'assurance a été inventée par les entrepreneurs, en l'occurrence les caravaniers babyloniens, et pour les entrepreneurs, permettant à chacun d'aller vers son risque plus sereinement. Quarante siècles plus tard, nous ne pouvons constater qu'une large déconnexion entre assurés et assureurs. Les assureurs sont devenus de grosses organisations qui brassent des milliers de contrats complexes, standardisés et jargonneux. La relation client se réduit trop souvent à l'envoi d'une facture ou à la gestion d'un sinistre, et la communication s'est complètement crispée.

Posons-nous la question de savoir ce qu'évoque le terme « responsabilité civile professionnelle » ou « prévoyance » pour un non initié. Il aura une vague idée mais ne sera pas capable de faire précisément le lien avec un besoin concret. Notre industrie est devenue « product centric » et n'est plus comprise - et du coup plus valorisée - par nos clients. La première étape consiste donc à parler avec les mêmes mots que nos clients et si le mot prévoyance ne leur évoque rien, abandonnons-le !

Comment voyez-vous évoluer le marché des couvertures de prévoyance ? Le choc que nous venons de subir avec la Covid peut-il changer les mentalités ?

La déconnexion assureur/assurés n'est pas une fatalité et c'est même une formidable opportunité, notamment pour les intermédiaires, CGP, courtiers. Mais pour profiter pleinement de cette opportunité il faut savoir utiliser à bon escient le potentiel qu'offrent la technologie d'une part et la connaissance intime des clients d'autre part. C'est cela qui nous a conduit à créer +Simple.

Si le succès est totalement au rendez-vous grâce à la confiance de nos 4500 partenaires et plus de 60 000 clients professionnels, la route est encore longue. Pour les contrats de prévoyance TNS nous avons réussi à digitaliser entièrement la souscription de l'offre mais nous ne sommes pas satisfaits de l'expérience client. C'est donc un gros chantier en cours chez +Simple.

De votre côté, pensez-vous modifier vos solutions en la matière prochainement ?

Les pistes que nous explorons sont celles des besoins clients exprimés en tant que tels comme, garantir mes revenus dans le temps ou maintenir mon activité en cas d'absence forcée. Nous nous rendons alors compte qu'il faut combiner plusieurs « produits » pour arriver à répondre correctement au besoin et c'est sur quoi nous travaillons. Cette offre est actuellement conçue en co-construction avec des professionnels « cibles » et des courtiers. Nous sommes donc à l'écoute de vos lecteurs qui souhaiteraient co-construire avec nous ces solutions.

DOSSIER

LE COIN DES NOUVELLES TENDANCES

A black and white portrait of Bertrand Manier, a man with a beard and mustache, looking directly at the camera. The portrait is partially obscured by an orange diagonal shape on the left side of the page.

Bertrand MANIER

FONDATEUR, EN CHARGE DES RELATIONS CGP - EKYNEX

Le rôle de la plateforme de crowdfunding est d'apporter ce cadre légal rassurant aussi bien pour l'investisseur que pour son conseiller

La nouvelle plateforme de financement participatif a décidé de se spécialiser dans les énergies renouvelables. Son fondateur Bertrand Manier s'est confié à la rédaction en exclusivité et a fait part de son intention de partir à la conquête des CGP.

Ekynox est une plateforme de crowdfunding à impact positif et a décidé de se spécialiser dans les énergies renouvelables.

Afin de préciser le rôle qu'Ekynox veut jouer au sein du financement participatif, il convient d'ajouter une précision. Notre plateforme a vocation à financer tous types de projets dont l'impact est positif pour l'environnement. Il ne s'agit donc pas nécessairement de spécialisation dans les énergies renouvelables mais plutôt de tous les domaines écoresponsables (ENR, mobilité décarbonnée, réduction

du coût énergétique des bâtiments, retraitement intelligent des déchets...)

Récemment vous avez évoqué votre intention de vous développer auprès des Conseillers en gestion de patrimoine. Pouvez-vous expliquer, tout d'abord votre positionnement, votre rôle et votre stratégie ?

Nous sommes convaincus que le financement de projets dans le cadre du crowdfunding doit passer par trois types d'investisseurs :

- L'internaute qui souhaite diversifier son patrimoine tout en restant maître de ses choix et des fonds qu'il alloue à chaque projet,
- L'investisseur institutionnel pour lequel le cadre légal de la plateforme de crowdfunding est un prérequis,

- L'investisseur qui fait confiance à son conseiller en gestion de patrimoine et qui compte sur lui pour l'accompagner dans ses choix d'investissements et de diversification de son patrimoine, afin de répondre à ses préoccupations.

Le rôle de la plateforme de crowdfunding est d'apporter ce cadre légal rassurant aussi bien pour l'investisseur que pour son conseiller. En l'occurrence, le conseiller intervient en tant qu'« apporteur d'affaires » pour Ekynox et non en tant que CIF. Il est référencé sur la plateforme dès que son client y est inscrit et le reste aussi longtemps qu'il conserve son mandat avec ce dernier.

Pourquoi vous développer auprès des Conseillers en gestion de patrimoine ? Comment le faites-vous ? Avec quels objectifs ?

J'ai été pendant plusieurs années conseiller en investissements financiers et j'ai collaboré avec de nombreux confrères. Je connais donc bien leurs préoccupations et celles de leurs clients. La profession de conseiller se professionnalise et Ekynox apporte ce socle réglementaire nécessaire. Il faut d'ailleurs préciser qu'Ekynox est l'une des premières plateformes de financement participatif à avoir obtenu l'agrément de l'AMF avec un cahier des charges conforme à la future réglementation européenne ! Chez Ekynox, nous pensons aussi que le développement rapide de notre plateforme passera par les conseillers en gestion de patrimoine, car le ticket moyen d'investissement par client est plus conséquent que celui d'un internaute.

De plus, peu de plateformes proposent aujourd'hui des taux de rémunération intéressants pour leurs apporteurs. Nous voulons bien sûr maintenir un coût de mise en ligne raisonnable pour les porteurs de projets mais nous souhaitons favoriser aussi ceux qui nous permettent de lever les fonds dans les meilleurs délais. Notre objectif est de lever 10 millions d'euros sur 2021. Les projets que nous allons proposer sur notre plateforme sont très intéressants et variés, tant en termes de taux de rendement que de durée d'investissement.

Comment travaillez-vous avec les Conseillers en gestion de patrimoine ? Ont-ils un rôle majeur pour valoriser auprès de leur clientèle les projets à impact positif ?

Notre but est de les accompagner dans la formation et l'utilisation de la plateforme. Le crowdfunding étant avant tout digital, nous proposons des « webinars » de présentation et de formation réguliers ouverts à tous, indépendants ou réseaux. Mais mon rôle sera aussi de rencontrer les conseillers dans leur agence, afin de conserver le côté humain dont la crise sanitaire nous a un peu éloigné. Nous allons aussi développer notre présence sur les réseaux sociaux ainsi que sur les chaînes digitales afin de fournir aux conseillers en gestion de patrimoine les outils de communication qui leur sont nécessaires, et à leurs clients une meilleure connaissance des projets qui leur seront proposés, afin de leur permettre de prendre une décision en toute connaissance de cause (rendement, maturité, risque).

Il est indéniable que les conseillers en gestion de patrimoine ont leur rôle à tenir afin de valoriser l'investissement dans les projets à impact positif ! Au cours de ces 10 dernières années, le comportement de l'investisseur a profondément changé. Il ne souhaite pas seulement obtenir un bon rendement ou un avantage fiscal pour ses placements. Il veut aussi que son investissement ait du sens et souhaite être impliqué dans ses choix. Leurs conseillers l'ont bien compris et nombre d'entre eux sont en recherche de ce type de réponse pour leurs clients. La COP 21 et la course qui s'est mondialement engagée afin de respecter les engagements de diminution des gaz à effets de serres sont, je le pense, les vecteurs d'une prise de conscience collective.



Maxime CAMUS

CO-FOUNDER GRISBEE & FINANSEMBLE

La complémentarité entre l'expérience en ligne et l'accompagnement par un expert est vraiment très appréciée

Vous vous décrivez comme un cabinet de gestion de patrimoine « nouvelle génération ». Vous pouvez expliquer ?

Grisbee est le pionnier en France de la gestion de patrimoine digitalisée. En complément de l'équipe de conseillers, Grisbee met à disposition de ses clients une plateforme digitale pour les accompagner dans la gestion de leur patrimoine. Cette plateforme permet d'agrèger de manière très simple et automatisée l'intégralité de son patrimoine (actifs financiers, immobiliers, alternatifs, crédits...), d'accéder à un diagnostic global de sa situation et à des simulateurs puis de souscrire en ligne pour ceux qui le souhaitent.

Bilan patrimonial en ligne, simulateurs épargne, impôts,

retraite, droits de succession... sont des outils numériques accessibles sur votre site. Les particuliers, selon vous, peuvent-ils totalement prendre la main sur la gestion de leur patrimoine ?

Grisbee permet aux particuliers d'y voir plus clair dans la gestion de leurs finances et de leur patrimoine et de prendre les bonnes décisions au bon moment en matière d'optimisation fiscale et patrimoniale. Certains utilisateurs prennent ainsi totalement la main sur la gestion de leur patrimoine grâce à notre plateforme digitale. Il est intéressant de remarquer toutefois que la plupart de nos clients apprécient également d'être accompagnés par un expert dans le cadre de leurs démarches. Nos conseillers s'appuient sur la plateforme digitale pour gagner en efficacité dans la relation avec leurs clients.

La complémentarité entre l'expérience en ligne et l'accompagnement par un expert est vraiment très appréciée par les clients.

Aujourd'hui les avis clients sur Internet sont un vrai levier de développement, pour beaucoup de services. En ce qui concerne Grisbee, aujourd'hui votre « note clients » sur Google est exceptionnelle : 4,8 sur 5 pour 127 avis. Que des louanges et quasiment que des 5/5. Qu'en pensez-vous ? Quel est pour vous le rôle des avis clients dans le parcours d'achat du client ?

Nous accompagnons nos clients à distance dans la gestion de leur argent. La qualité de notre accompagnement est ainsi primordiale et la confiance générée est au cœur de notre réussite.

Près d'un nouveau client sur deux nous rejoint suite à la recommandation d'un proche. Nous sommes très heureux que certains de nos clients n'hésitent pas à partager aussi leur satisfaction à travers un avis Google.

Les avis jouent un rôle important dans tous les domaines d'activité. Avec le développement des sites internet, consulter des avis est devenu un réflexe pour les futurs utilisateurs qui ont besoin d'être rassurés.

La recommandation et la qualité des avis Google représentent des leviers essentiels de notre belle dynamique et de notre développement rapide. Nous en profitons pour remercier vivement tous ceux qui rédigent un avis Google et qui parlent de Grisbee à leur entourage !

Les principaux chiffres de Grisbee ? Vos ambitions en 2022 ?

Grisbee a récemment passé le cap des 100 millions d'euros d'encours sous gestion et accompagnent plus de 2 000 familles clientes.

Nous prévoyons au 2ème semestre 2021 et en 2022 de recruter de nouveaux conseillers et de renforcer ainsi notre équipe afin d'accélérer notre croissance.

Pour terminer, quels sont les placements phares de 2021 et pour l'avenir ?

Depuis son lancement fin 2019, le PER (Plan d'Épargne Retraite) rencontre un formidable succès. Nous avons à disposition une belle solution pour préparer sa retraite dont l'engouement ne devrait pas se tarir dans les mois et années à venir.

Par ailleurs, l'immobilier accessible en assurance vie a également le vent en poupe. Au regard de l'évolution des performances des fonds en euros, de plus en plus d'épargnants sont en effet à la recherche d'alternatives.



Stephane FRAGUES

CEO OCCUR

Nous avons eu la chance d'être accompagnés par des CGP durant tout le développement

Occur est une plateforme collaborative digitale ayant pour but d'amener les professionnels du patrimoine à échanger entre eux. Pouvez-vous expliquer, tout d'abord votre positionnement, votre rôle et votre stratégie ?

Occur se positionne comme un partenaire de croissance des professionnels de la gestion de patrimoine. Occur permet à chacun, via sa plateforme, de mettre en avant son activité et de se mettre en relation avec d'autres experts afin de proposer le meilleur accompagnement possible à sa clientèle. Grâce à son rôle de fédérateur du marché, Occur ambitionne de réunir en un lieu unique digital l'ensemble des acteurs du secteur.

Occur entend mettre ainsi en relation les professionnels du patrimoine, digitalement et physiquement, tout au long de l'année. Pourquoi vous développer spécifiquement

auprès des Conseillers en gestion de patrimoine ? Comment le faites-vous ? Avec quels objectifs ?

Les Conseillers en gestion de patrimoine ont une place essentielle au sein du marché ; ils sont au cœur de l'activité et sont garants de l'interprofessionnalité du marché. Il est donc essentiel qu'ils soient représentés sur Occur. Nous communiquons auprès d'eux notamment grâce aux associations professionnelles avec lesquelles nous avons mis en place des opérations spécifiques (codes promotionnels, partenariats, etc.). L'objectif de la plateforme est d'être représentative de la réalité du fonctionnement du secteur ; nous avons donc pour ambition d'y réunir, sur la totalité des inscrits, 50% de CGP.

Occur propose une gamme de services digitaux mais également physiques. Pouvez-vous développer l'intérêt réel de l'apport de votre plateforme pour les CGP ?

D'un point de vue marketing, la plateforme permet aux CGP d'être identifiés comme membres de la communauté et de communiquer auprès de leurs pairs sur la plateforme, tout au long de l'année.

D'un point de vue business, la plateforme offre aux CGP un espace dédié et protégé sur lequel ils peuvent échanger avec leurs pairs, mais aussi découvrir de nouveaux experts avec lesquels travailler pour offrir le meilleur à leur clientèle.

Les offres physiques nous permettent de concrétiser ce qu'il se passe en digital toute l'année sur la plateforme. Les « Clubs Occur » sont des occasions uniques pour nos clients de se rencontrer et de se retrouver en petit comité lors de moments privilégiés.

La Rencontre Occur est le premier événement de grande ampleur organisé par Occur. Axé autour de trois moments-clés corporatifs, networking mais surtout décontractés, les participants auront l'occasion de prendre part à une matinée de présentations professionnelles, à une après-midi d'activités de mise en relation informelles, et à une soirée des plus chaleureuses.

Avez-vous des retours d'expérience de CGP ? Concrètement, dans son business, que peut attendre un CGP de vos services ?

Nous avons eu la chance d'être accompagnés par des CGP durant tout le développement d'Occur. Ils nous ont fait part de leurs problématiques et de leurs besoins, et nous avons construit la plateforme sur-mesure en s'appuyant sur leurs recommandations, et en élaborant chaque outil de manière à maximiser globalement leur activité.

Comme indiqué précédemment, les deux grands axes sur lesquels Occur accompagne les CGP sont le marketing et le commerce. La plateforme représente un nouveau moyen de communiquer auprès des autres professionnels, d'une manière directe et ciblée. La communauté Occur est une vraie force pour les CGP ; le fait de centraliser en un endroit unique les différents métiers du marché est un véritable facilitateur d'affaires pour eux.

En quelques clics, ils peuvent entrer en contact avec

l'expert recherché et construire une véritable relation de travail. Globalement, Occur accompagne les CGP dans tous les pans de leur activité.

Avez-vous une idée de vos développements à venir ?

L'application Android et iOS Occur va sortir d'ici la fin juin. Elle va permettre à la plateforme de devenir plus accessible. D'autre part, et ce d'ici la fin 2021, nous allons développer Occur auprès de la cible des clients privés. Cette évolution est naturelle, puisque les marchés B to B et B to C sont par essence complémentaires. Plus d'informations seront à venir très rapidement !

A black and white portrait of Christèle Biganzoli, CEO of RITCHEE.FR, is positioned in the upper right quadrant of the page. The portrait is partially obscured by a large orange triangle that points towards the bottom left corner. The text 'Christèle BIGANZOLI' is overlaid on the white area of the triangle in an orange color.

Christèle BIGANZOLI

CEO RITCHEE.FR

Restituer en ligne un bilan patrimonial sur mesure en quelques clics

Vous faites du conseil patrimonial en ligne, pouvez-vous nous décrire votre positionnement, votre stratégie digitale, vos cibles ?

Depuis 15 ans, mon associé Thierry Renard et moi-même avons créé plusieurs cabinets de gestion de patrimoine. Il nous semblait important de prendre le train du digital, la gestion de patrimoine devait se réinventer. Pour nous le maître mot était « innovation ». Le digital ne se résumant pas en effet au zéro papier et à la signature électronique que nous pratiquons déjà ou à un site internet de vente. Ainsi, nous avons repris tout le workflow de notre métier de conseil et tenté d'une part de revoir les approches, et d'autre part, d'utiliser l'intelligence artificielle et les algorithmes afin d'apporter une expérience utilisateur facilitée et pédagogique. Ce travail important de R&D a été salué puisque nous avons obtenu rapidement le statut de Jeune Entreprise Innovante ainsi que la labellisation Finance In-

novation. Nous sommes une vraie Fintech, au-delà d'être des conseillers digitaux de gestion de patrimoine.

Notre positionnement est avant tout celui du conseil patrimonial auprès des personnes connectées qu'elles soient résidentes en France ou expatriées. En effet, nous sommes la première solution en ligne à proposer un bilan patrimonial, qui sera prochainement suivi par un bilan retraite incluant le statut d'expatrié et ce totalement gratuitement. En moins de 2 minutes nos clients obtiennent les premiers conseils civils, fiscaux, patrimoniaux et de retraite. Un bilan premium payant peut par la suite être décidé par le client.

Nous apportons de plus des solutions haut de gamme à nos investisseurs, comme ritchee Life Assurance vie 100% Clean Share, en gestion pilotée et ISR ou l'Assurance emprunteur le tout en full digital. De nombreuses solutions d'investissement en ligne devraient suivre.

La technologie a-t-elle, selon vous, transformé considérablement la gestion de patrimoine ? Si oui sur quels points particuliers ?

Totalement, l'Intelligence Artificielle nous a permis par exemple d'intégrer notre « jus de cerveau » pour restituer en ligne un bilan patrimonial sur mesure en quelques clics, la reconnaissance visuelle nous permet de lire tous les relevés de carrière pour pouvoir les analyser en quelques secondes et restituer le bilan retraite personnalisé. La technologie nous permet également d'intégrer toute la réglementation en ligne du DER au Compte rendu de mission. Ce gain de temps incroyable permet à nos experts de consacrer tout leur temps à nos clients via notre outil ritchee meeting totalement développé en interne pour assurer la confidentialité de nos échanges.

Que pensez-vous du métier de conseiller en gestion de patrimoine de proximité ? Est-il en danger et/ou transformé par le digital ?

La question est surprenante, ritchee dans son approche « phygitale » conseille ses clients avec une grande proximité, au même titre que nous l'avons fait dans nos cabinets plus classiques avec les expatriés du bout du monde depuis plus de 15 ans. Le digital n'est pas antinomique avec la proximité. Nous sommes bien placés pour témoigner que cette approche de proximité fonctionne en visioconférence au même titre que pour nos clients qui viennent nous rencontrer en présentiel. Quant à se poser la question du devenir des cabinets classiques, nous pensons qu'ils ont encore de beaux jours devant eux dans la mesure où ils sont encore peu nombreux par rapport au nombre de clients potentiels et qu'ils sont beaucoup plus disponibles que les conseillers bancaires. Néanmoins la lourdeur administrative dû au poids de la réglementation les éloignent souvent d'une bonne réactivité auprès de leurs clients. Pour survivre, il faudra automatiser certaines tâches ce qui sera à la fois coûteux et prendra du temps.

D O S S I E R

QUELLES PROJECTIONS
POUR LES CONSEILLERS
EN GESTION DE PATRIMOINE ?

Nous avons décidé de consulter quelques conseillers de gestion de Patrimoine, et nous leurs avons demandé de se projeter sur demain. Nous remercions :

- **Alain Atallah**, Président fondateur de **Trinity Gestion Privée**
- **David Aupetit** Co-gérant de **Rive Gauche Finance**, membre du **groupe Patrimofi**
- **Sonia Elmlinger** Directrice générale de **Social Care Consulting** et administratrice de la **Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (CNCGP)**
- **Marlène Durand-Viel** Gérante du cabinet **Alastal Finance**
- **Guillaume Eyssette** Directeur associé du cabinet **Géfinéo**
- **Carole Giorgi** Associée du cabinet parisien **Gouvernance et Valeurs**
- **Anna Gozlan** Associée fondatrice de **Kermony Office**
- **Grégory Lecler** Président de **Prudentia Patrimoine**

Quelles sont les thématiques, en tant que Conseillers en gestion de patrimoine, que vous souhaiteriez approfondir pour vos clients ?

SONIA ELMLINGER

Nous restons très concentrés sur la question de la protection sociale notamment avec le lancement en septembre 2021 de notre plateforme digitale de souscription en ligne. Nous continuerons notre développement dans toute la France sur ce secteur d'activité pour lequel nous sommes spécialisés.

Nous venons d'embaucher un responsable à Angers en charge du développement de la région Ouest et voulons pour fin 2022 être présents dans toutes les régions de France ainsi qu'au Benelux. Là encore, il faut être actif afin de réduire la distance qui nous sépare de nos clients. C'est ce que nous avons fait en 2021 et nous allons accélérer en 2022. Nous souhaitons également nous concentrer sur la région Est puisque nous avons signé un partenariat en fin d'année dernière avec la plus importante société de gestion indépendante du Luxembourg, FUCHS Group pour développer la protection sociale et la retraite complémentaire de leurs clients.

La retraite complémentaire et l'épargne salariale sont aussi 2 thématiques essentielles pour nos clients chefs d'entreprises et PME. Depuis la Loi Pacte de très nombreuses opportunités leurs sont offertes et nous serons auprès d'eux pour les accompagner dans ces démarches. Aujourd'hui, plus que jamais, la préparation de la retraite et le partage de la valeur et de la réussite dans l'entreprise sont des sujets incontournables et fondamentaux.

DAVID AUPETIT

Plus que jamais la diversification est le maître mot. D'ailleurs, au sein du groupe se trouvent à la fois des spécialistes des marchés financiers, de l'immobilier, de l'art, de l'épargne salariale... nous garantissant cet impératif. Sans compter une équipe d'experts patrimoniaux étant en veille sur toutes les questions civiles et fiscales.

Le point central cette année est de continuer à accompagner nos clients face à la chute des rendements, le tout dans une approche sur mesure. Cela passe par exemple par l'acquisition de biens en nue-propriété. Dans le financier, les unités de compte dans l'immobilier – SCI diversifiées, SCPI, OPCV, SCI viager – doivent prendre plus

de place et accompagner la fin du support euros. Sans oublier les produits structurés qui, bien pensés, sont des outils efficaces sur le long terme. Il ne faut pas oublier enfin, toujours sur le long terme, les thématiques porteuses comme la digitalisation de l'économie et l'environnement ; nous avons identifié les sociétés de gestion en pointe sur la question.

Les comités immobiliers et financiers que nous avons mis en place au sein du groupe nous assurent une grande réactivité quant aux choix pertinents pour nos clients. Et l'assurance-vie reste toujours l'idéal pour recueillir en son sein les thématiques susvisées !

CAROLE GIORGI

Nous souhaitons intensifier notre expertise en ingénierie patrimoniale et nos relations avec les cabinets de conseils en gestion de patrimoine. Dans ce cadre, notre équipe s'attache à proposer des solutions dédiées en s'appuyant sur un fort réseau de cabinet d'avocats et notaires ainsi qu'experts financiers comme les experts comptables et les commissaires aux apports. Notre volonté est d'animer sur chaque thématique des équipes interprofessionnelles contribuant ainsi à une articulation fine des patrimoines et des trajectoires professionnelles pour le chef d'entreprise.

ALAIN ATALLAH

Aujourd'hui, certaines opportunités représentent des effets de leviers considérables à court et moyen termes notamment le crédit, et les avantages fiscaux dans l'immobilier locatif. Les taux de crédit restant particulièrement bas, ils permettent l'accès à l'enrichissement à un bon nombre de nouveaux investisseurs. Ils donnent aussi un accès plus sécurisé en termes d'effort d'épargne aux contribuables souhaitant mener à bien des opérations de défiscalisation en immobilier, comme l'investissement en Loi Pinel. Ces investissements en immobilier locatif ont le vent en poupe, et peuvent être très rentables pour l'investisseur.

À condition pour ce dernier de se rapprocher d'un « vrai » conseiller en gestion de patrimoine qui va sécuriser l'opération. Nos clients profitent d'un accompagnement tout au long du processus d'investissement allant de la sélection du bien avec un cahier des charges contraignant pour l'emplacement et le type de programme jusqu'à la première déclaration fiscale, en passant par la recherche de financement. Nous recommandons principalement les investissements dans 3 grandes agglomérations : Toulouse, Bordeaux et Lyon.

MARLÈNE DURAND-VIEL

Afin de diversifier mon activité, je souhaiterais approfondir mes connaissances dans une formation de type Family Office.

GUILLAUME EYSSETTE

Le grand sujet des années à venir, c'est de préparer les clients à une éventuelle poussée de l'inflation. Cela passe d'abord par un travail de pédagogie, car le dernier épisode inflationniste en France date des années 1980. Cela remonte à une quarantaine d'années et ce phénomène n'est plus vraiment présent dans la mémoire collective. Ensuite il faut préparer progressivement les portefeuilles, les patrimoines, pour être prêts, le moment venu à défendre le pouvoir d'achat des clients.

Un autre sujet concerne les clients les moins expérimentés, qui n'ont pas connu les grandes crises boursières de 2001 et 2008 par exemple. Nous devons les aider à mettre en perspective les performances récentes des secteurs et des actifs les plus en vogue pour qu'ils ne soient pas pris au dépourvu à la prochaine crise. Lorsque l'on gère sur du long terme, nous savons que les crises sont inévitables et qu'il faudra y faire face. Une personne qui investit pour sa retraite sur un horizon de 20 ans en connaîtra un certain nombre ! Chercher à les éviter est bien souvent illusoire, voire peut mener à une paralysie finalement contre-productive. C'est l'attitude durant les crises qui fait la différence, il faut savoir et pouvoir garder le cap, et cela se prépare en amont.

ANNA GOZLAN

2021 sera une nouvelle étape dans la construction de notre approche qui vise à utiliser la force du digital pour travailler avec chacune de nos familles à la manière des start up technologiques pour approfondir les services que nous leurs apportons sur l'ensemble des problématiques juridiques, fiscales, patrimoniales et financières. Cet équipement à 360° représente un travail de plusieurs années qui s'inscrit dans un cadre durable.

GRÉGORY LECLER

La situation économique de la France, le déclassement subi par notre pays, sont le fruit de 40 années de politiques économiques désastreuses et d'absence de réformes structurelles. Nous en voyons notamment les conséquences à travers l'insuffisance de fonds propres des sociétés et les déficits de nos différents régimes sociaux, les 2 étant liés.

Je crois que le développement de retraites par capitalisation est inévitable et permet d'apporter une réponse

appropriée. Le succès du PER devrait donc se poursuivre et me semble un outil à privilégier en ce sens.

En ce qui concerne nos clients chefs d'entreprise, artisans, commerçants, prof. libérales, le constat que nous pouvons tirer de cette crise est que la liquidité est le « nerf de la guerre ». Plus que jamais, il faut prévoir des structures capitalistiques permettant d'accumuler « un trésor de guerre », disponible et mobilisable à tout moment.

20^{ÈME}
ÉDITION

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE

APPEL À CANDIDATURE

L'évènement annuel de l'innovation & de la reconnaissance

Nous organisons la **20^{ème} édition des Trophées de l'Assurance**, premier évènement professionnel visant à récompenser les acteurs du secteur de l'Assurance. Vous êtes assureurs, assistants, bancassureurs, courtiers, institutions de prévoyance, fédérations, mutuelles, mutuelles d'assurance, réassureurs, startups...

Vous avez une ou plusieurs innovations :

Produit, Service, Marketing, Communication (interne / Externe), Relation Clients, Technologique, Citoyenne, Distribution, Affinitaire. Sur le périmètre de l'Assurance de Personnes et Vie, Epargne, Retraite et Assurance de Biens à destination des particuliers ou des entreprises (B to B, B to C, B to B to C).

Nous vous invitons à concourir en renvoyant votre dossier complété et annexes **avant le 30 juillet 2021**.

La cérémonie aura lieu le **jeudi 30 septembre 2021** (sur invitation)

À cette occasion, seront également décernés le **Produit de l'Année** attribué par les Assurés, le **Service de l'Année** attribué par les Assurés, la **Meilleure Expérience Client "IARD"** par les Assurés, la **Meilleure Expérience Client "santé"** par les Assurés, le **Trophée de la Personnalité de l'Année**, le **Trophée du Jeune Manager** et le **Trophée du Startupper**.

DOSSIER DE CANDIDATURE ET RÉGLEMENT
SONT À TÉLÉCHARGER SUR :

www.lestropheesassurance.com

Suivez les Trophées de l'Assurance 2021 :

www.lestropheesassurance.com/  



NOUS VOUS REMERCIONS DE NOUS INFORMER DE VOTRE INTENTION DE PARTICIPATION.

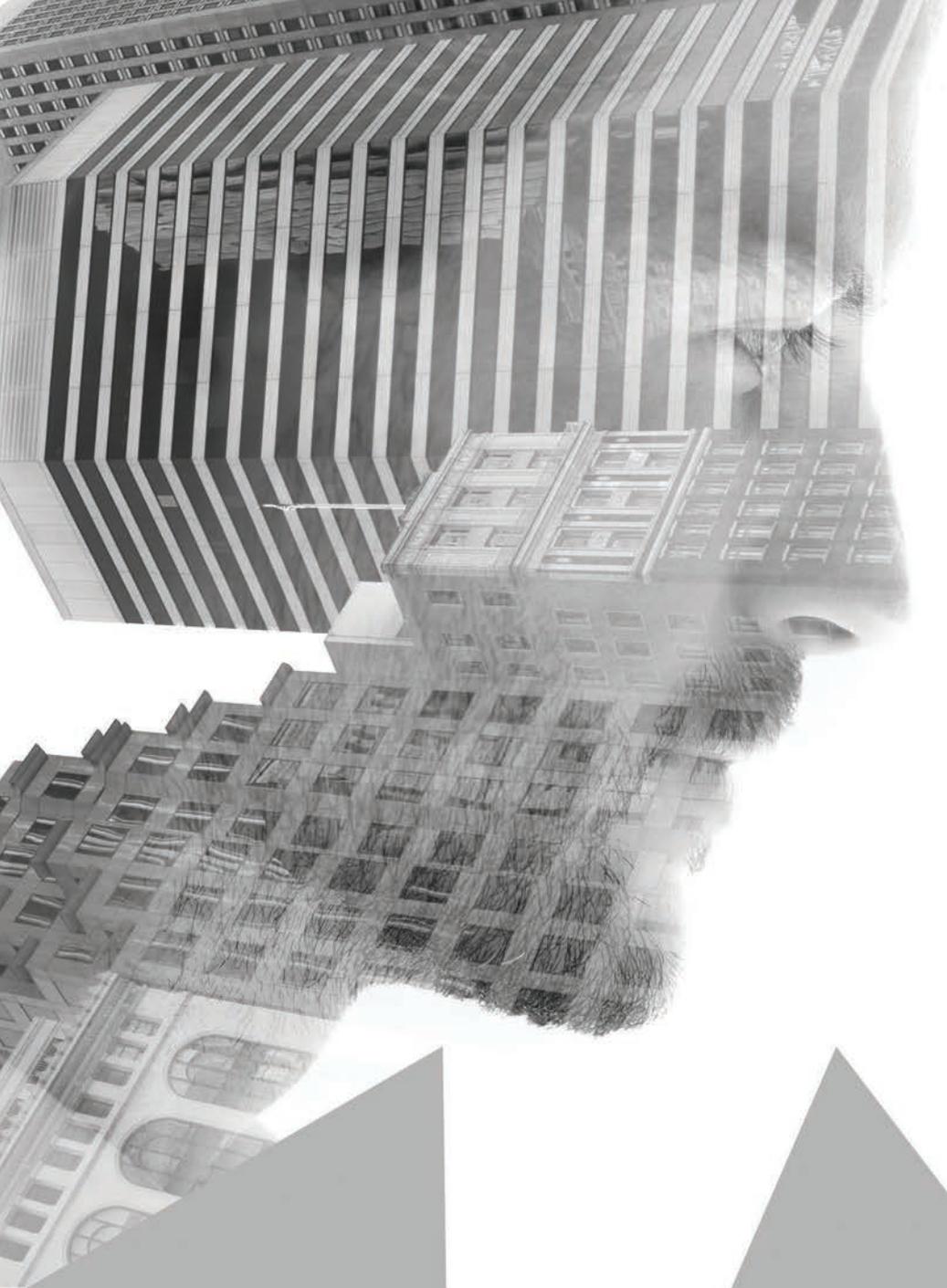
Emmanuelle Lambijou : el@lestropheesassurance.com

En partenariat avec :



Avec le soutien de :





assurance^{tv}

prévoyance^{tv}

courtage^{tv}

cgp^{tv}

+ de 150
tournages
WEB TV

CONTACT : jl@gambey.me