
Veille documentaire - Gestion privée

Jeudi 10 décembre 2020 à 14 h 55

23 documents

“ Veille documentaire réalisée par Anne Malherbe, département Veille et Documentation ”

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 2 documents

Investissement Conseils	1 décembre 2020	Répondre aux problématiques des gérants de cabinet de gestion de patrimoine	5
	... Office est une structure proposant toute une palette de services à destination des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Pour accomplir sa mission, la société s'est tout particulièrement associée à ...		
Investissement Conseils	1 décembre 2020	Des sujets d'actualité toujours aussi brûlants pour les CGP	8
	... de solutions d'assurance, notamment depuis le communiqué de presse de l'UCGP (Union des conseils en gestion de patrimoine) du 26 octobre 2020 demandant l'uniformisation des conventions de partenariat, et ...		

Produits - services • 14 documents

Le Monde	5 décembre 2020	Intérêt successoral du plan épargne-retraite par rapport à l'assurance-vie ?	12
	... de liquidités); en plus de ses avantages fiscaux, c'est un outil de transmission de patrimoine. Votre plan épargne-retraite (PER), sauf cas de déblocages anticipés (achat de résidence principale, décès), a ...		
Les Echos (site web)	4 décembre 2020	Immobilier : quelle structure juridique pour votre investissement	13
	... club deal » . Ce mode d'investissement est de plus en plus proposé aux clients des banques privées, des sociétés de gestion et des gestionnaires de fortune. Le club deal consiste à réunir ...		
Les Echos	4 décembre 2020	Faut-il investir dans les valeurs décotées ?	15
	... fonds AXA Aedificandi, Allianz Immo C et CM-CIC Pierre. Parmi les foncières françaises, leurs gérants apprécient Argan (entrepôts logistiques), ou des sociétés au patrimoine diversifié comme Gecina et Covivio (ex-Foncière ...		
Les Echos (site web)	3 décembre 2020	Bourse : les fonds structurés retrouvent leur intérêt	17
	... fonds structurés sont donc des outils purement passifs et, en quelque sorte, sous pilotage automatique. Banques privées et conseillers en gestion ne font pas tous un usage similaire de ce genre de ...		
Les Echos (site web)	3 décembre 2020	Gestion privée : l'immobilier reste une valeur refuge	19
	... des propriétaires en quête de liquidités », relève Yves Naccache, vice-président du directoire de SwissLife Banque Privée. Si les prix ne décrochent pas encore, des décotes seraient à venir. Une aubaine pour ...		

	2 décembre 2020		
Les Echos	Les institutionnels commencent à investir dans les cryptomonnaies	...	22
	1 décembre 2020		
Les Echos (site web)	Quel est le nouveau placement préféré des Français ?	Le deuxième confinement est passé par là : en novembre les épargnants n'ont plus la même façon d'appréhender les placements qu'au début de l'année. 23 % des Français interrogés ...	24
	27 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	Le PER manque d'impact	... -t-elle eu l'impact escomptée ? Comment ces produits ont-ils été accueillis par les épargnants français et par les fournisseurs de solutions ? Retour sur un premier bilan dressé au cours ...	26
	20 novembre 2020		
Le Figaro	Soutenez le septième art avec les Sofica	... faut investir au moins 5 000 euros. En outre, sa distribution est très sélective, en banque privée ou auprès de certains conseillers en gestion de patrimoine (UFF, Arobas Finance, Haussmann Patrimoine, Mes ...	31
	4 décembre 2020		
Investir (site web)	SCPI : vers un rendement de 4% en 2020	... Le bilan de cette drôle d'année 2020 est quasiment bouclé pour les SCPI, qui devraient tout de même enregistrer de belles performances. ...	33
	27 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	Un art contemporain qui s'emballe parfois	... Kassay, Alex Israel, Lucien Smith, Oscar Murillo et Seth Price. Cette « nouvelle » tendance de l'art abstrait a été portée aux nues par des investisseurs dans le but de faire rapidement des ...	35
	28 novembre 2020		
Investir-Le Journal des finances	Les nouveaux fonds en euros, pour le meilleur et pour le pire	Les taux bas ont une fâcheuse conséquence pour les détenteurs d'assurance-vie, ils entraînent mécaniquement une baisse de la rémunération des fonds en euros : elle atteint péniblement 1,46 % en moyenne ...	37
	27 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	Le pari du viager sans rente	... peut en jouir à sa guise (revente ou mise en location). « En rendant liquide leur patrimoine, les seniors augmentent leur pouvoir d'achat et financent leur maintien à domicile. Ce fonds ...	40
	27 novembre 2020		
Les Echos	Comment les assureurs veulent changer les habitudes des épargnants	Les assureurs déterminés à changer les habitudes d'épargne de leurs clients savent qu'ils n'y parviendront pas sans leurs commerciaux. En témoigne l'annonce en début de cette semaine par ...	42

Les acteurs - stratégie - offre • 7 documents

Investissement Conseils	1 décembre 2020	Un nouveau venu sur le marché des produits structurés	44
	Crédit Mutuel IM a lancé cette année Jinko, une gamme de produits structurés auprès des CGP. Ce lancement a été rendu possible par la création de Crédit mutuel IM qui fédère les ...		
L'AGEFI Quotidien	23 novembre 2020	Generali France officialise le lancement de sa société de gestion patrimoniale	46
	... de proposer un accompagnement fiscal sur mesure (bilan), à l'image de ce que les banques privées offrent aujourd'hui à leur clientèle. - L'ingénierie financière, pour couvrir un large spectre de ...		
Les Echos (site web)	19 novembre 2020	Gestion de patrimoine : l'éditeur de logiciel Harvest et le spécialiste en formation Fidroit se rapprochent	47
	L'union fait la force. Fidroit et Harvest, deux acteurs de la gestion de patrimoine, annoncent ce jeudi leur rapprochement sous la holding Winnipeg Participations. Les deux entités veulent mettre en commun ...		
Les Echos (site web)	9 décembre 2020	AXA s'intéresse à la vente d'Aviva France	49
	... Aviva est aussi l'actionnaire majoritaire d'Union financière de France (UFF), une société de conseil en gestion de patrimoine cotée et valant autour de 310 millions d'euros. Solenn Poullennec ...		
Le Figaro	20 novembre 2020	Les assureurs-vie passent à la gestion ISR	51
	GESTION DÉLÉGUÉE La vague de l'investissement socialement responsable (ISR) n'épargne pas l'assurance-vie. Si la plupart des contrats proposent aujourd'hui au moins un fonds ISR - c'est une ...		
Les Echos	19 novembre 2020	Mariage de deux spécialistes du conseil en gestion de patrimoine	53
	épargne : Fidroit, le spécialiste de l'accompagnement des conseillers en gestion de patrimoine (CGP), et Harvest, l'éditeur de logiciel pour ces professionnels, annonce leur rapprochement ce jeudi sous la holding ...		
L'AGEFI Hebdo	26 novembre 2020	Frédéric Oudéa : « Nous voulons être champion de France du conseil en épargne »	54
	... Frédéric Oudéa : « Nous voulons être champion de France du conseil en épargne » ...		



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 1 décembre 2020

Investissement Conseils • p. 58,59 • 1470 mots

Répondre aux problématiques des gérants de cabinet de gestion de patrimoine

Benoît Descamps

p. 58



p. 59



Priority Office est une structure proposant toute une palette de services à destination des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Pour accomplir sa mission, la société s'est tout particulièrement associée à Opadeo Conseil. Entretien avec Maud de Carné, fondatrice de Priority Office, et Vincent Boisseau, fondateur d'Opadeo.

Investissement Conseils: Vous venez de lancer la société Priority Office. Pour quelles raisons? Maud de Carné: Après quinze années passées au sein du monde de la banque privée, je me suis installée en tant que conseil en gestion de patrimoine car j'estimais que je n'exerçais pas ma profession totalement dans l'intérêt de mes clients.

Nos discussions avec les CGP nous ont amenés à créer Priority Office pour répondre à leurs problématiques et besoins qui peuvent être de différentes natures: crouler sous le poids de l'administratif, reprendre du plaisir dans l'exercice de leur profession, valoriser leurs conseils, faire croître leur chiffre d'affaires, préparer la vente de leur cabinet en vue de leur retraite, reprendre le dessus sur la réglementation pour exercer sereinement, ou encore retrouver leur indépendance.

Pouvoir répondre à l'alourdissement de

Maud de Carné, fondatrice de Priority Office.

la réglementation est la première brique de services que nous leur proposons, car, dans ce domaine, ce qui est imposé aux cabinets est d'une exigence équivalente à ce qui est demandé aux établissements financiers.

Priority Office est donc une offre permettant aux professionnels du patrimoine d'accompagner la mutation de leur métier et de transformer leur business model. En effet, les CGP doivent faire évoluer leur façon d'exercer pour devenir de vrais chefs d'entreprise. Or, une structure d'entreprise suppose des coûts fixes importants qu'un cabinet peut difficilement supporter.

Vincent Boisseau: Opadeo est une société créée il y a dix ans avec, comme ADN, la mise en application de la réglementation AMF et ACPR, une offre de services que nous déclinons aussi bien chez les intermédiaires d'épargne au sens large (CGP, courtiers, groupements de CGP, associations professionnelles...), que des acteurs de la finance (en particulier les sociétés de gestion de portefeuille). Durant ces dix années, j'ai pu observer l'évolution du marché et l'accroissement de leurs contraintes exogènes, en particulier une réglementation renforcée, exigeante et pleine de

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201201-GQ-a0001433346

Gestion privée - Généralités

formalisme.

Qu'apportez-vous aux CGP? V. B. Notre prestation commence tout d'abord par un audit de conformité de l'ensemble du dispositif de nos clients (dossiers clients, procédures, documentation...). Nous nous «calons» naturellement sur les exigences de chaque association professionnelle. Nous mettons un point d'attention sur les zones de risque AMF ACPR (risque produits, risque de mauvaise commercialisation, LCBFT, devoir de conseil...). Si nécessaire, nous définissons un plan de remédiation réglementaire. L'objectif visé est que la réglementation ne soit plus un aspect à gérer par le CGP et qu'il soit totalement serein vis-à-vis de cette problématique.

M.d. C. Nos services sont multiples et nous avons l'avantage de les leur proposer en un seul lieu. Il s'agit de l'ingénierie patrimoniale, de conformité, de secrétariat, de back-office, de technicité client, de prospection, de coaching, de marketing, de communication, de formation, de digitalisation... Il peut également s'agir d'instaurer une vision contrôle de gestion au sein des cabinets pour leur permettre d'identifier les clients qui sont rentables ou non. Avant, ce type de question n'était pas un problème; à l'heure où le temps des CGP est compté, cela l'est car un client, qu'il soit rentable ou non, nécessite quasiment le même temps, et donc le même coût incompressible.

Notre accompagnement est modulaire en fonction de ses objectifs (temps, chiffre d'affaires, croissance...), du stade de développement du cabinet (envol, stabilisation, consolidation ou sécurisation), mais aussi en fonction de ses caractéristiques (situation financière, technicité, qualité et quantité des

prospects, qualités commerciales, digitalisation, conformité du cabinet).

Les freins des conseillers en gestion de patrimoine ne sont pas que digitaux ou réglementaires; ils sont avant tout dans leur façon même de se considérer comme des chefs d'entreprise à part entière.

V. B. Nous considérons également que le modèle économique de la profession doit s'orienter progressivement vers celui de la facturation d'honoraires de conseil: cela nécessite que les conseillers en gestion de patrimoine assument qu'ils réalisent avant tout une prestation de conseil auprès de leurs clients.

Cette nouvelle approche client entraîne des changements: nouvelles étapes, nouveaux documents, nouvelle communication. Tout cela nécessite de modifier le dispositif réglementaire. Opadeo Conseil, en totale coordination avec les équipes de Priority Office, applique alors un processus itératif de transformation des dispositifs de conformité sur plusieurs semaines.

Notre offre se démarque également par notre présence quotidienne pour «challenger» nos partenaires afin qu'ils se posent les bonnes questions et se fixent les bons objectifs. Notre accompagnement ne réside pas seulement dans le fait de répondre aux sollicitations de nos partenaires CGP mais également, et surtout, dans le fait que nous les sollicitons nous-mêmes régulièrement afin, par exemple, d'explorer le potentiel de chiffre d'affaires nouveau sur des clients existants, de mieux travailler leurs sources de recommandations ou encore de leur apporter les clés pour développer une approche efficace de l'interprofessionnalité... En somme, chaque CGP

bénéficie d'un assistant et d'un IP dédié, son équipe, comme s'ils étaient présents dans son cabinet.

S'agissant de l'offre de produits, quelle est votre approche? M.d. C. Nous n'intervenons pas dans ce domaine. Nous ne sommes pas là pour faire du business en parallèle avec les fournisseurs et ne sommes d'ailleurs pas une société immatriculée à l'Orias. Néanmoins, nous pouvons échanger avec eux sur leur gamme et la qualité des fournisseurs ou potentiels nouveaux partenaires. Les CGP gardent une totale autonomie sur ce point.

V. B. Nous sommes très exigeants sur la conformité des produits proposés. Nous voyons trop de sanctions de CGP qui ont flirté avec des produits peu conformes (soit dans le fonds, soit dans la forme). Même si nous n'avons jamais eu besoin de le faire jusqu'à présent, nous serions prêts à demander à un client de suspendre la commercialisation d'un produit qui présenterait des risques significatifs.

Quel type de partenaire comptez-vous rassembler? M.d. C. Nous privilégions les CGP qui placent le conseil apporté au client au cœur de leur stratégie.

V. B. Du point de vue d'Opadeo Conseil, nous attendons de nos clients qu'ils aient une réelle sensibilité à la conformité AMF ACPR. Vaste programme! Charge à nous de leur démontrer «dans les faits» que la réglementation, appliquée avec intelligence, pragmatisme, une bonne dose de digital et d'ouverture d'esprit, ouvre de réelles opportunités commerciales.

Quel est le coût de vos prestations? M.d. C. Il est en accord avec la production réalisée par le cabinet partenaire. Notre

Gestion privée - Généralités

tarification repose sur un forfait en pourcentage du chiffre d'affaires annuel, selon les services utilisés et les flux de trésorerie, et une partie fixe calculée en fonction du chiffre d'affaires réalisé l'année précédente. Notre tarification est calculée pour être nettement moins chère que de s'attacher une masse salariale.

Vincent Boisseau, fondateur d'Opadeo.

Le coût maximal est fixé à 16,70 % du chiffre d'affaires en gestion de patrimoine réalisé par le cabinet, et à 4 % pour le chiffre d'affaires immobilier, car dans ce domaine notre intervention est moindre.

V. B. Le client CGP ne paye rien pour nos prestations de conformité. Donc c'est gratuit, conformément au principe généralement admis par les CGP. Mais si on applique la transparence des coûts et frais chère aux régulateurs... je dois avouer que notre coût est intégré au forfait de Priority Office.

Combien de partenaires accompagnez-vous actuellement? M.d. C. Notre offre vient d'être officiellement lancée en septembre, nous n'accompagnons donc que quelques cabinets. Notre objectif est d'attirer un ou deux nouveaux membres chaque mois afin de bien prendre le temps de comprendre leur fonctionnement et leurs objectifs pour répondre au mieux à leurs attentes.

Les CGP doivent faire évoluer leur façon d'exercer pour devenir de vrais chefs d'entreprise. Or, une structure d'entreprise suppose des coûts fixes importants qu'un cabinet peut difficilement supporter.

— Maud de Carné “ ”

Illustration(s) :



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 60



p. 61



p. 62



p. 63



Mardi 1 décembre 2020

Investissement Conseils • p. 60,61,62,63 • 3031 mots

Des sujets d'actualité toujours aussi brûlants pour les CGP

Benoît Descamps

Dans l'attente de la future co-régulation pour les statuts d'intermédiaires en assurance et d'IOBSP, les sujets purement relatifs à la profession restent nombreux, en particulier sur leurs rapports avec leurs «partenaires» banques et assureurs. Les présidents des associations s'inquiètent également de la hausse du nombre d'usurpations d'identité dont sont victimes leurs membres.

La co-régulation pour les IOBSP et IAS mise entre parenthèses, l'actualité des associations professionnelle est marquée par les rapports de leurs membres avec leurs fournisseurs de solutions d'assurance, notamment depuis le communiqué de presse de l'UCGP (Union des conseils en gestion de patrimoine) du 26 octobre 2020 demandant l'uniformisation des conventions de partenariat, et de crédit. Autre sujet, la hausse du nombre d'usurpations d'identité dont sont victimes les cabinets.

La co-régulation au point mort Si elle ne semble pas avoir de plomb dans l'aile, la co-régulation des professions d'intermédiaires en assurances (IAS) et d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) est à l'arrêt, crise sanitaire oblige.

Ce que déplore Stéphane Fantuz, président de la CNCEF Patrimoine: «A notre grand regret, la proposition de loi n'est

Stéphane Fantuz, président de la CNCEF Patrimoine.

toujours pas à l'ordre du jour du calendrier de l'Assemblée nationale. Et pourtant nos interlocuteurs, tant à Bercy qu'à l'hémicycle, y sont toujours favorables. La relance de l'économie à venir devrait inciter les pouvoirs publics à se saisir au plus vite de ce texte visant à redonner de la confiance aux épargnants, qui en ont grand besoin. Certes le contexte est difficile, il faudrait cependant que le texte soit abordé au premier semestre 2021, au plus tard.» Une mise en place est donc espérée d'ici la fin de l'année 2021, voire en 2022, le texte pouvant être voté à n'importe quel moment. «Les services du Trésor ont toujours pour objectif de faire passer le texte avant la fin du quinquennat», relève Julien Seraqui, le président de la CNCGP.

Les associations de CIF dans les start-up-blocks Toujours est-il que les quatre associations de CIF sont toutes prêtes à accueillir de nouveaux membres. Hormis la CNCGP qui n'est ouverte qu'aux adhérents dont l'activité est liée à la gestion de patrimoine, les autres associations professionnelles (CNCEF, Anacofi et La Compagnie des CGP) ont toutes créé des structures distinctes et dédiées, d'une part, aux IOBSP et, d'autre part, aux IAS, tout comme elles disposent d'associations regroupant les CIF et les intermédiaires en immobilier.

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201201-GQ-a0001433347

Gestion privée - Généralités

L'ANCDGP s'oppose toujours au texte. En revanche, à l'ANCDGP, on reste clairement opposé au projet de co-régulation concernant les intermédiaires en assurance et IOBSP. «Si les motivations du texte sont légitimes, notamment la protection des courtiers et l'encadrement de la libre prestation de services, dans la réalité, le texte se cantonne de suppléer au défaut de contrôle effectif des intermédiaires par l'ACPR en transférant cette mission à des associations agréées, affirme son président, Philippe Loizelet. Nous considérons que cela entraîne un surcoût pour les professionnels, alors qu'un organisme, en l'occurrence l'Orias, pourrait remplir –facilement, efficacement et très économiquement – cette mission: il suffirait que la vérification du quota d'heures de formation continue fasse partie des conditions annuelles de réinscription. La réelle mission des associations serait finalement que d'accompagner les professionnels dans leurs missions en les "pré-contrôlant" car l'ACPR ne peut déléguer son pouvoir de contrôle.» Par ailleurs, Philippe Loizelet relève que si le texte annonce renforcer la protection des courtiers, notamment des plus petits, aucun élément dans le texte ne vient rééquilibrer leur position vis-à-vis de leurs fournisseurs. «Dans les faits, les compagnies ont le droit de vie ou de mort sur les courtiers. Elles peuvent unilatéralement décider de supprimer des conventions au motif que le courtier ne serait pas suffisamment productif. Avec une telle pression, leur indépendance devient toute relative. Et que dire de la protection des intérêts des consommateurs dont le courtier ne peut accéder à l'ensemble des solutions du marché?» Un autre point interpelle le président de l'ANCDGP: «Nous regrettons également qu'en matière de libre

prestation de service, les établissements n'aient pas l'obligation de s'immatriculer en France ou d'y assurer une représentativité. Une simple attestation du pays d'origine suffit. Or les règles sont bien moins protectrices dans certains pays qu'en France...» Crédit, vers la mort des IOBSP spécialisés en crédit? Depuis quelque temps, l'univers du courtage du crédit dénonce un moindre accès au crédit... Et les tensions sont de plus en plus vives. Ici encore, le rapport de force –déséquilibré – avec les banques joue en défaveur de la profession. En octobre dernier, les associations professionnelles représentatives des IOBSP (Afib, AnacofiIOBSP, Apic, CNCEF Crédit, CNCGP et La Compagnie des IOB) ont été reçues, via téléconférence, par la direction du contrôle et des pratiques commerciales de l'ACPR pour s'entretenir sur les pratiques anticoncurrentielles des établissements bancaires constatées.

«Le problème dure depuis plusieurs années et s'est réellement envenimé depuis deux ans, note David Charlet, président de l'Anacofi. Des discussions sont en cours, mais certaines pratiques, notamment dire au client que le courtier a un coût supplémentaire pour le client et que ce dernier n'en a pas besoin, sont inacceptables. Une action commune est menée avec les autres associations professionnelles. Ce moindre accès au crédit pour les IOBSP est d'autant plus à déplorer que le crédit est un levier pour relancer notre économie.» «Les établissements bancaires résilient actuellement de nombreuses conventions, même pour des acteurs importants du marché, constate Julien Seraqui. Une disparation des IOB irait à l'encontre de l'intérêt des emprunteurs car ils leur permettent d'avoir accès à des taux très compétitifs, tout en leur assurant un conseil person-

nalisé. Nous nous concertons avec les autres associations d'IOB et avons alerté l'ACPR, cependant ce sujet est délicat car les banques restent libres de décider leurs pratiques commerciales.» Philippe Feuille, le président de La Compagnie des CGP, se montre plus offensif: «Les positions des banques sont inadmissibles. Elles exercent une forme de chantage et de concurrence déloyale envers notre profession. Notre conseil indépendant et autonome ne peut se calquer à leurs logiques industrielles. .

Nos clients nous accordent leur confiance pour notre accompagnement sur la durée, notre empathie, nos compétences et notre pédagogie; et non pas pour une question de coût. L'intérêt du client doit être remis au centre du jeu, afin de ramener les banques à la raison».

Convention de distribution en assurance, des tensions réelles Dans un communiqué en date du 26 octobre, l'UCGP (trois cents entreprises, 35 milliards d'euros d'encours et plus de 2 milliards d'euros de collecte annuelle) indique avoir «initié des travaux d'analyses exhaustives de dix-sept conventions de distribution de produits d'investissements assurantiels qui lient les entités membres de l'UCGP avec les principales compagnies d'assurances ou plates-formes de la place» et que pour «six items majeurs [...] a rédigé des propositions de rédaction de clauses conformes avec les exigences réglementaires post-DDA» qui ont été soumises aux fournisseurs, dont seulement deux (Primonial et Axa) ont accepté de modifier leurs conventions, les autres n'ayant, à l'heure de la publication du communiqué, pas répondu à cette sollicitation. Sur le site Internet de Profession CGP, Hélène Barraud-Ousset, présidente du Club des entrepreneurs CGP en

Gestion privée - Généralités

charge du dossier au sein de l'UCGP, détaillait: «D'un assureur à l'autre, ces différents points ne sont pas toujours abordés de la bonne manière ou sont totalement absents des conventions. Il s'agit pour: l'obligation d'information et de conseil: nos partenaires doivent s'engager à mettre à notre disposition l'ensemble des informations nécessaires en amont de la commercialisation des produits et sur un support papier ou durable. Or, cela n'est pas toujours le cas; la rémunération du courtier: cela concerne le troisième usage du courtage et uniquement les nouvelles conventions. Il s'agit d'inscrire un principe commun applicable à l'ensemble des assureurs en cas de changement de courtier; la gouvernance produit: notre volonté est que nos partenaires s'engagent à nous fournir l'ensemble des informations nécessaires pour que nous puissions réaliser notre obligation; et que ces informations soient automatisées pour que nous puissions les intégrer à nos agrégateurs de données; le traitement des conflits d'intérêts: l'objectif est de formaliser le fait qu'en cas d'un conflit d'intérêts avéré la dénonciation du partenariat soit réalisée de manière concertée entre les deux parties et que ce ne soit donc plus une décision unilatérale de l'assureur; le devoir de conseil: il s'agit d'une obligation du courtier et de lui seul, ce qui n'est pas toujours notifié dans les conventions; enfin la formation professionnelle: cela est notre obligation également issue de DDA et l'objectif est d'écrire que le courtier s'engage à la respecter.» Pour David Charlet, ces modifications des conventions de distribution faisant suite à la mise en oeuvre de la DDA sont un sujet récurrent, faisant l'objet d'un dialogue continu avec les partenaires de la profession. «En tant qu'organisation professionnelle, nous

discutons régulièrement sur ce sujet avec les partenaires de nos adhérents. C'est notre travail au quotidien. Ensuite, libre au CGP d'accepter ou non les modifications des conventions: c'est la liberté contractuelle, même si on connaît le déséquilibre de poids entre les parties. Dans tous les cas, nous alertons nos membres sur les points de vigilance et si c'est illégal, nous le dénonçons. Nous obtenons régulièrement des évolutions de la part de partenaires de nos membres, mais vouloir uniformiser les conventions apparaît impossible, parfois d'ailleurs car certains membres ne le souhaitent pas». Julien Seraqui ajoute également: «Nous rencontrons régulièrement nos partenaires assureurs. Récemment, nous avons obtenu de leur part le fait qu'ils mettent en avant de manière claire les changements qu'ils opèrent dans les modifications des conventions». Pour Philippe Feuille, la nécessité reste avant tout de clarifier le troisième usage du courtage pour sécuriser les professionnels du patrimoine: «Pour notre profession, il serait judicieux de tenir un langage cohérent afin de défendre nos modalités de rémunération et les indemnités de transfert des clients. S'agissant de l'indemnisation en cas de vente de portefeuilles, La Compagnie défend une indemnisation du courtier de trente-six mois de commissions. En ce qui concerne les indemnisations en cas de transfert de contrat à la demande du client, il s'agit de déterminer une fois pour toutes une position de place et de distinguer un courtier qui exerce de bonne manière de celui qui ne serait pas professionnel: soit, ce qui est préférable, les deux courtiers parviennent à se mettre d'accord, soit la règle déterminée par la compagnie d'assurance s'applique avec le respect d'un minimum d'indemnisation déterminé

par la place.» «S'agissant du troisième usage du courtage, notre position est assise sur une indemnité compensatrice représentant douze à vingt-quatre mois de commissions, rappelle Julien Seraqui. Je suis toujours surpris que l'on associe cette indemnité à la valeur des cabinets, rappelons que ce qui détermine la valeur d'un cabinet ce sont un ensemble de facteurs: encours, qualité de sa clientèle, numérisation des process, etc.» Contrôler ses fournisseurs sur leurs process de LCB-FT, une hérésie ! Un autre point a récemment conduit les associations professionnelles à agir de concert. En effet, l'Anacofi-CIF, la CNCEF Patrimoine, la CNCGP et La Compagnie des CGP-CIF ont adressé un courrier commun à l'AMF protestant contre l'extension du dispositif de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme aux partenaires des CIF. Une nouvelle définition de la clientèle cible, retenue par l'Autorité, que les associations jugent disproportionnée. «Les réflexions menées autour des prochaines règles LAB intègrent nos fournisseurs dans la définition du terme "client", ce qui est déjà surprenant d'un strict point de vue lexical mais, surtout, nos fournisseurs sont agréés par nos tutelles et répondent donc déjà aux obligations LCB-FT, observe Julien Seraqui. Pourquoi devrions-nous vérifier ce qui a déjà été contrôlé par nos tutelles? Pour un CGP qui a souvent trente, quarante ou cinquante fournisseurs, c'est un travail très chronophage et tout à fait inutile.» «Qu'on nous demande de vérifier que nos fournisseurs, eux-mêmes déjà contrôlés, s'ils sont bien en adéquation avec le dispositif est tout à fait ahurissant! s'insurge le président de la Compagnie des CGP. On marche sur la tête! Nous travaillons sur ce sujet avec l'AFG et les autres associations.» Usurpation

Gestion privée - Généralités

d'identité, le phénomène s'amplifie. Sur un autre terrain, les présidents des associations professionnelles s'inquiètent du nombre croissant de cas d'usurpation d'identité dont sont victimes leurs membres. «Comme dans toutes les périodes de crises, des escrocs s'affairent: cela peut prendre la forme de proposition de produits aux rendements incroyables ou d'usurpation d'identité de CGP», note Philippe Feuille. Nous avons dénoncé ces pratiques auprès de nos différentes autorités de tutelle qui prennent ces dossiers en main. «Nous constatons que de plus en plus, les CGP sont concernés par des usurpations de leur identité professionnelle par des escrocs aux propositions d'investissement farfelues: parking à très forte rentabilité, comptes rémunérés par la BCE, obtention de crédit après le versement d'un apport personnel... Nous alertons, mais sommes peu entendus. Aucun procureur ne s'est encore saisi du dossier malgré les plaintes déposées», déplore le président de l'Anacofi. Un constat que partage sans contexte Julien Seraqui: «Ces deux dernières années, les cas d'usurpation d'identité se sont multipliés et nous travaillons avec l'Orias et nos tutelles pour endiguer ce problème.» Mais le président de la CNCGP se veut pédagogue vis-à-vis des clients qui seraient approchés par ces escrocs: «Il convient de rappeler quelques bonnes pratiques et règles de bon sens: vérifier l'existence du cabinet sur le site de l'Orias, appeler le cabinet pour vérifier s'il y a un interlocuteur et ne pas faire de chèque ou virement à l'ordre du cabinet en cas de souscription d'un produit d'investissement.»

Encadré(s) :

Deuxième vague: les CGP sur le pont

Alors que le confinement a été mis en place en novembre dernier, les CGP ont pu, cette fois-ci, poursuivre leur activité. «Nos membres exerçant une activité "essentielle", ils peuvent et doivent continuer d'exercer, hormis pour l'immobilier qui fort étonnement n'est pas jugé essentiel», note David Charlet. Nous avons su apprendre du premier confinement ce qu'il était possible de faire, creuser des relations, relancer des clients..., et impossible de faire, notamment pour certains de générer de nouveaux clients. Sachant que les nouveaux clients représentent en moyenne 25 % du chiffre d'affaires de nos adhérents, espérons que la "sur-activité" sur les clients existants leur permettra de combler ce manque à gagner... Autre différence avec le premier confinement, les clients semblent moins accepter les relations digitales, quelle que soit la tranche d'âge.» Pour Julien Seraqui, ce deuxième confinement est géré de manière sereine par ses membres, sans cacher son inquiétude à moyen terme pour leur santé. «Ils ont su se réorganiser rapidement comme lors de la première vague. A court terme, notre profession n'est pas la plus à plaindre, mais la question de l'impact économique général se pose à moyen terme, car nos chiffres d'affaires dépendent de la santé financière de nos clients.»

A La Compagnie des CGP, ce confinement est une nouvelle occasion pour les CGP et l'association de faire preuve de leurs qualités: «Ils sont présents pour leurs clients dans l'accompagnement et la proximité. Le mental du CGP reste celui d'un conquérant. Notre association, dont l'échange et la proximité font partie de l'ADN, a mis tout en œuvre pour les accompagner en créant une commission Résilience et une cellule Aide et Ecoute à laquelle répondent cinq

de nos administrateurs.»

«Nous ferons preuve de pédagogie»

Pour Daisy Facchinetti, secrétaire général de l'Orias, «En pratique pour le registre unique, il s'agira d'une condition d'immatriculation supplémentaire pour les intermédiaires entrants dans le périmètre de cette réforme. Dès lors que le texte sera voté, nous ferons preuve de pédagogie. Nous informerons les intermédiaires faisant partie du périmètre de la loi des modalités de mise en œuvre de la réforme, notamment la date d'entrée en vigueur et les noms des associations qui seraient agréées par l'ACPR. Pour nous, les conséquences seraient minimales, puisqu'adhérer à une association sera une nouvelle condition d'immatriculation.»

Illustration(s) :

Julien Seraqui, président de la CNCGP.
Philippe Loizelet, président de l'AN-CDGP.

David Charlet, président de l'Anacofi.
Philippe Feuille, président de La Compagnie des CGP.

Hélène Barraud-Ousset, présidente du Club des entrepreneurs CGP en charge du dossier DDA au sein de l'UCGP.

Daisy Facchinetti, secrétaire général de l'Orias.

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 5 décembre 2020

Le Monde • p. ECO21 • 235 mots

question à un expert

Intérêt successoral du plan épargne-retraite par rapport à l'assurance-vie ?

William Pulka, conseiller en gestion de patrimoine chez Altaprofits William Pulka, conseiller en gestion de patrimoine chez Altaprofits

L'assurance-vie finance vos projets (rachats partiels et avances assurent votre besoin de liquidités); en plus de ses avantages fiscaux, c'est un outil de transmission de patrimoine. Votre plan épargne-retraite (PER), sauf cas de déblocages anticipés (achat de résidence principale, décès), a vocation à préparer un revenu complémentaire pour le moment de votre retraite; vos versements annuels sont défiscalisés. Deux régimes d'imposition cohabitent dans le code général des impôts. Avant 70 ans, l'article 990.I exonère les capitaux transmis jusqu'à 152 500 euros par bénéficiaire, puis taxe à 20 % jusqu'à 700 000 euros et à 31,25 % au-delà. Après 70 ans, 30 500 euros d'abattement sont répartis entre les bénéficiaires, puis les sommes sont taxées aux droits de succession habituels. Si le bénéficiaire du contrat est le conjoint ou le partenaire pacsé, les capitaux transmis sont totalement exonérés, avant et après 70 ans. Cette limite d'âge s'applique à l'âge du souscripteur au moment des versements pour l'assurance-vie, à l'âge de l'adhérent au moment de son décès pour le PER. Le PER peut être un outil de transmission dès lors qu'il a été souscrit auprès d'un assureur : il bénéficie de l'avantage fiscal successoral au même titre qu'une as-

surance-vie avant 70 ans. Au-delà de cet âge, il est souhaitable de privilégier l'assurance-vie pour un régime fiscalement plus avantageux.

Note(s) :

conseiller en gestion de patrimoine chez Altaprofits

© 2020 SA Le Monde. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201205-LM-7582946



Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 4 décembre 2020

Les Echos (site web) • 913 mots

Immobilier : quelle structure juridique pour votre investissement

LAURENCE BOCCARA

Club deal, société civile, société de libre partenariat, différents montages sont conçus « sur mesure » pour une clientèle privée. On peut y logger des investissements immobiliers avec des tickets d'entrée importants.

L'achat d'un actif « en solo » est trop coûteux ou une diversification des placements s'impose ? La solution pour acheter des immeubles entiers passe souvent par la case « club deal ». Ce mode d'investissement est de plus en plus proposé aux clients des banques privées, des sociétés de gestion et des gestionnaires de fortune. Le club deal consiste à réunir une poignée de particuliers (une petite dizaine) autour d'un projet identifié à l'avance. Il s'agit d'acheter un (ou plusieurs) immeuble(s) d'habitation ou commercial (bureaux, hôtels). Selon les actifs ciblés, la souscription minimale est comprise entre 100.000 et 500.000 euros.

Une société civile à l'IS

La grande majorité des club deals affichent une stratégie de capitalisation. Ils visent la création de valeur grâce à la réalisation d'importants travaux (mise aux normes, surélévation, changement d'affectation), une location, puis une revente avec l'espoir d'une plus-value à la clé. « *Les horizons d'investissement sont courts et vont de 4 à 6 ans avec un taux de rendement interne de 5 à 7 % par an servi au débouclage de l'opération* », indique Yves Naccache, vice-

président du directoire de SwissLife Banque Privée.

Détenir les parts de ces actifs via une société civile immobilière (SCI) à l'impôt sur les sociétés (IS) a depuis quelques années le vent en poupe. Cela permet pendant la période de détention du bien, de bénéficier d'une taxation sur les revenus plus douce que celle d'une société éligible à l'impôt sur le revenu (IR). Pour mémoire, les taux de l'IS sont actuellement de 15 ou 28 %, ce dernier taux devant même passer à 25 % en 2022. A l'opposé, une société civile à l'impôt sur le revenu relève du régime des revenus fonciers pour lesquels la ponction peut atteindre 62,2 %, prélèvements sociaux inclus.

Attention, l'écueil de la SCI à l'IS survient dans un scénario de cession avec une plus-value. La fiscalité peut alors s'avérer plus lourde que celle applicable à un particulier imposé à l'IR, où la loi prévoit un abattement par année de détention. En outre, dans le cadre de l'IS, la plus-value est calculée par différence entre le prix de vente et la valeur nette comptable du bien, c'est-à-dire en tenant compte de l'amortissement pratiqué pendant la durée de sa détention, ce qui augmente considérablement la base taxable.

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201204-ECF-0610023106811

Produits - services

SLP, la nouvelle structure

« Jusqu'à il y a peu, les montages de club deal se réalisaient essentiellement sous la forme d'une société anonyme ou d'une société civile. La création récente de la société de libre partenariat (SLP) est venue élargir le champ des modes de détention », indique Erwan Grumellon, ingénieur patrimonial chez SwissLife Banque Privée.

Cette structure commence à essaimer dans l'univers des modes d'investissement. Pour mémoire, la création de la SLP date de la loi Macron du 6 août 2015 avec mise à jour précisée par la loi Pacte du 22 mai 2019. Le fonctionnement de la SLP s'inspire des « limited partnerships » couramment utilisés dans le monde anglo-saxon. Dans ce genre d'entité, le rendement annoncé, non garanti, n'est perçu qu'au débouclage de l'opération, soit à la cession des actifs. La durée de vie de cette société est de 99 ans, toutefois les associés se doivent d'y rester au moins 5 ans afin de bénéficier des avantages fiscaux. En cas de sortie, l'investisseur personne physique est exonéré du paiement d'un éventuel impôt sur plus-value.

Progressivement, ce type de montage arrive sur le marché. Ainsi au début octobre, les sociétés Crystal, Ananta Asset Management et Sogenial Immobilier ont lancé une SLP baptisée « Premium Hotels Investments ». Son objectif : acheter des 4 et 5-étoiles situés dans des communes réputées. Trois établissements sont déjà en ligne de mire à Megève (Haute-Savoie), à Courchevel (Savoie) et à Chantilly (Oise). « Nous visons la sécurité et prévoyons d'acheter une dizaine d'actifs uniquement en cash. On ne souhaite pas lever de dette même si cela a tendance à doper la rentabilité.

Ce fonds devrait être liquidé d'ici 8 à 9 ans avec un espoir de servir une performance de 3 % nets par an, au débouclage de l'opération », commente Jean-Marie Souclier, directeur général de Sogenial Immobilier.

Emploi des produits de cession

Cette opération, comme le proposent de nombreux autres fonds immobiliers (FCPR, FPCI) de private equity, est éligible à l'article 150-0 B ter du Code général des impôts. Ce placement est susceptible d'intéresser un chef d'entreprise qui vient de céder sa société. Via un holding, ce dernier peut allouer au moins 60 % des fonds récupérés dans une société d'exploitation (hôtel, domaine viticole, par exemple) afin de profiter de la clause « emploi des produits de la cession », qui ouvre droit à un report d'imposition. Autre exemple de fonds immobiliers en cours de collecte, celui d'Apicap. Qualifié de « fonds d'investissement alternatif » (FIA), Apicap Valo 5 investit dans toutes les facettes de l'immobilier (logement, bureau, école supérieure, résidence gérée).

Laurence Boccara

Encadré(s) :

Impôt sur le revenu ou sur les sociétés : un choix rationnel pour sa SCI <https://www.lesechos.fr/patrimoine/impots/impot-sur-le-revenu-ou-sur-les-societes-un-choix-rationnel-pour-sa-sci-1218725>

Trois placements malins qui sortent des sentiers battus <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/trois-placements-malins-qui-sortent-des-sentiers-battus-1250713>

Note(s) :

Articles connexes :

Trois placements malins qui sortent des sentiers battus

10 options gagnantes en immobilier

Société civile : impôt sur le revenu ou sur les sociétés, faire le bon choix

Immobilier : la face haut de gamme de la pierre

Fiscalité : la meilleure enveloppe pour votre portefeuille d'actions

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 40



Vendredi 4 décembre 2020

Les Echos • no. 23341 • p. 40 • 551 mots

Faut-il investir dans les valeurs décotées ?

Certains secteurs n'ont pas échappé à la débâcle boursière. Est-ce le moment de profiter de leur disgrâce pour acheter, ou leur capacité de rebond est-elle durablement compromise ?

Certains secteurs ou zones géographiques ont été plus pénalisés par la crise que d'autres. « Les investisseurs devraient privilégier les valeurs cycliques décotées et de qualité », estime Pascal Blanqué, directeur des investissements d'Amundi. Le problème est de savoir si leur baisse reflète des perspectives réellement décevantes ou si leur décote excessive constitue une opportunité d'achat. C'est le travail des gérants dits « value », en quête de sociétés décotées ayant un potentiel de redressement attractif.

Le style value

« Depuis vingt ans, le style value est pénalisé », rappelle Nicolas Simar, gérant chez NNIP. En attendant un retour en grâce espéré, son fonds NN Euro High Dividend privilégie des « valeurs de la zone euro offrant un dividende attrayant et durable ». Son portefeuille comprend des sociétés aussi variées que le géant allemand de l'informatique SAP, mais aussi Unilever, Deutsche Telekom, Siemens, Sanofi ou LVMH, ainsi que 16 % de sociétés financières, son principal secteur. CPR Euro High Dividend investit aussi dans des multinationales européennes aux dividendes jusqu'ici solides, comme Sanofi, Schneider, SAP, BASF, Siemens ou Total. FF European Dividend accorde une large part aux valeurs du secteur financier, avec 30 %

10 fonds pour investir sur les valeurs décotées

ALLOCATION & GESTION	GÉRANT	SPECIALITÉ	PREMIER JOURNÉE	3 ANS (C)	5 ANS (C)
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%
FF European Dividend & High Div	FF	Dividendes	0,4%	0,1%	0,4%

de son portefeuille, soit deux fois plus que son poids dans l'indice, mais en privilégiant les compagnies d'assurance plutôt que les banques, avec des valeurs comme Allianz ou Hannover Re.

Foncières et immobilières

Peu de secteurs ont autant chuté que les sociétés d'investissement immobilier cotées en Bourse, les SIIC. Les fonds d'actions immobilières européennes perdent 14 % depuis le début de l'année. Le leader du secteur, Unibail-Rodamco-Westfield (URW), a plongé de 80 % sur les neuf premiers mois de l'année, avant d'être redynamisé par l'entrée à son capital de son ex-dirigeant Léon Bressler, avec à ses côtés le milliardaire Xavier Niel. Klépierre, leader européen des centres commerciaux, avait pour sa part perdu près de 70 % avant un rebond depuis octobre.

Par prudence, les meilleurs gérants du moment privilégient des foncières de logements. « Les loyers sont une forme d'abonnement qui justifie toujours une revalorisation des foncières résidentielles », estime Laurent Saint Aubin, gérant de Sofidy Selection 1P. Son

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201204-EC-06161153522

Produits - services

portefeuille est exposé à 38 % dans ce secteur, avec notamment Deutsche Wohnen, Leg Immobilien ou Vonovia. Cette dernière société, membre de l'indice DAX, est leader en Allemagne, avec près de 400.000 logements, et diversifiée en Suède, où elle a racheté Hembla. On retrouve la plupart de ces titres dans les fonds AXA Aedificandi, Allianz Immo C et CM-CIC Pierre. Parmi les foncières françaises, leurs gérants apprécient Argan (entrepôts logistiques), ou des sociétés au patrimoine diversifié comme Gecina et Covivio (ex-Foncière des Régions).

Marchés émergents

Ils étaient les vedettes de la mondialisation, avec des scores enviés lors des rebonds de la décennie 2000. Hormis la Chine, les marchés émergents ont souffert en 2020 et peuvent présenter des opportunités, en particulier les BRICS : Brésil (-34 % au 26 novembre), Russie (-27 %), Inde (-3 %), Chine (+20 %) et Afrique du Sud (-15 %).

« Nous sommes positifs sur la Chine et la Corée, où nous voyons une remontée des profits, tandis que nous attendons une reprise en Amérique latine et en Europe centrale en 2021, quand le rebond cyclique sera plus net », décrypte Pascal Blanqué.

Gilles Pouzin

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 3 décembre 2020

Les Echos (site web) • 827 mots

Bourse : les fonds structurés retrouvent leur intérêt

EMMANUEL SCHAFROTH

La volatilité est l'ingrédient qui manquait pour la réalisation de produits plus attractifs. Elle est désormais au rendez-vous, et la gestion privée se taille la part du lion.

Les fonds structurés n'ont pas toujours eu bonne presse en France, mais connaissent un retour en grâce. Ces produits sont construits par des banques d'investissement, et leur principe est de bâtir une stratégie à base de produits dérivés qui va donner des résultats en fonction de l'évolution d'un sous-jacent, qui peut-être un indice ou une action.

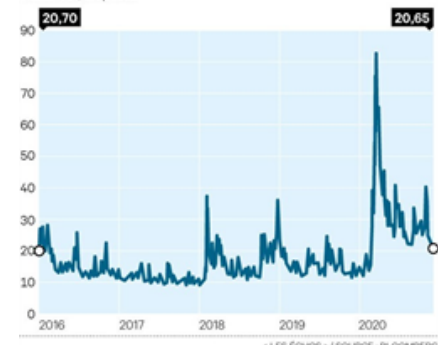
Les plus utilisés sont les « autocalls » : ils ont une durée de vie maximale (qui peut aller jusqu'à 10 voire 12 ans ou être plus courte), mais vont être rappelés, c'est-à-dire remboursés avec la rémunération prévue dès le départ, dès lors que le sous-jacent atteint un certain niveau, également préétabli, à une des dates de constatation. Ils sont en outre assortis d'une certaine protection en capital.

Outils passifs

A l'échéance, si le sous-jacent n'est revenu au prix fixé à aucune des dates de constatation, mais qu'il n'a pas non plus baissé au-dessous d'un certain seuil, l'investisseur retrouve son capital. Contrairement à des fonds gérés activement, les fonds structurés sont donc des outils purement passifs et, en quelque sorte, sous pilotage automatique.

Grosse poussée de la volatilité en 2020

Indice VIX, en points



Banques privées et conseillers en gestion ne font pas tous un usage similaire de ce genre de produits, ils les utilisent plutôt en fonction de leurs goûts et de leurs habitudes. Olivier Nicolas, directeur de la gestion de fortune et de la banque privée chez LCL, est clairement partisan de cette classe d'actifs un peu particulière. « *Nous sommes très convaincus de l'intérêt des structurés en gestion privée*, indique-t-il. *Historiquement, ils ont tendance à offrir un bon couple rentabilité-risque : nous pouvons les utiliser à hauteur de 10 % à 20 % de l'allocation d'actifs de nos clients. Ils ont aussi le mérite d'offrir des performances, certes, liées à la tendance du marché, mais avec une moindre volatilité et une protection du capital à l'échéance.* »

Le levier de la volatilité

La volatilité ? C'est précisément l'élé-

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201203-ECF-0610041975637

Produits - services

ment qui faisait défaut ces dernières années sur les marchés. Cet indicateur de la nervosité des marchés est matérialisé par le fameux indice VIX sur le marché américain et, en Europe, par le V2X (volatilité de l'indice actions Euro Stoxx 50). Et, pendant des années, avec des marchés presque uniquement dominés par l'action des banques centrales, elle-même assez prévisible, la très faible volatilité témoignait d'un calme plat. Or plus elle est élevée, plus elle facilite la construction de produits structurés.

Tout a évidemment changé en 2020, avec la crise du Covid-19 et une véritable dislocation des marchés. « *En mars, le VIX a connu un pic à 82, soit un niveau encore jamais vu, y compris pendant la crise financière de 2008* », rappelle Romain Rivillon, directeur France de Lynceus Partners. Cet épisode a permis à ce courtier en produits structurés de proposer de manière très opportuniste des produits qui ont pour la plupart été remboursés depuis avec de beaux rendements à la clé.

« *Dans des périodes agitées, on peut aussi acheter avec une décote des produits existants sur le marché secondaire* », ajoute Romain Rivillon. Si les produits structurés ne sont remboursables que selon les conditions fixées à l'avance, ils bénéficient en effet d'une liquidité quotidienne. Dès lors que certains investisseurs veulent absolument sortir, cela peut être une opportunité pour d'autres. Depuis mars, un calme relatif est revenu sur les marchés, mais il convient de noter que, même avec les bonnes nouvelles survenues sur le front des vaccins, les marchés restent notablement plus volatils qu'ils ne l'étaient avant la crise.

Des approches mixtes

Dans ce cadre, les produits autocalls conservent un intérêt : selon la terminologie propre au secteur, on distingue les produits Athena, qui vont capitaliser la rémunération jusqu'à la date de sortie, des Phoenix, qui la distribuent sous forme de coupons (annuels ou trimestriels, par exemple). « *Dans la configuration de marché actuelle, après la forte hausse du marché européen liée aux annonces de vaccin, nous trouvons judicieux de proposer des produits mixtes, que nous appelons 'Phoenix Combo', où une partie du rendement est distribuée et une partie capitalisée* », explique Romain Rivillon.

La montée en puissance de courtiers en produits structurés misant sur le numérique, comme Lynceus Partners ou Feefty, devrait contribuer au développement du marché des structurés. Ces intermédiaires à valeur ajoutée poussent de manière réactive des offres sur mesure qui peuvent s'adapter au goût du risque de chaque investisseur : produits sur actions, sur indices sectoriels ou sur indices génériques.

Emmanuel Schafroth

Encadré(s) :

Fonds structurés : vont-ils protéger du krach boursier ? <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/fonds-structures-vont-ils-protoger-du-krach-boursier-1187165>

Fonds structurés : 3 pièges à éviter <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/fonds-structures-3-pieges-a-eviter-1152310>

Note(s) :

Articles connexes :

[Crédit aux entreprises : les moratoires s'achèvent fin septembre](#)

[Le marché des ETF passe à la vitesse supérieure](#)

[L'Europe reste à la traîne de Wall Street](#)

[Le casse-tête de la diversification des investissements en infrastructures](#)

[Les étrangers sont de moins en moins présents dans l'indice CAC 40](#)

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 3 décembre 2020

Les Echos (site web) • 1087 mots

Gestion privée : l'immobilier reste une valeur refuge

LAURENCE BOCCARA

Présenté comme valeur refuge, l'immobilier ne risque-t-il pas d'être ébranlé par des effets ricochets liés à la crise sanitaire ? Certains anticipent des décotes dans les différents secteurs de la pierre. C'est l'occasion de saisir des opportunités.

Présenté comme l'éternelle valeur refuge quand tout va mal, l'immobilier pourrait-il finalement être affecté par la crise sanitaire ? En plein deuxième confinement, plusieurs autres interrogations émergent dans un marché jusqu'alors sans nuages. L'investissement immobilier sous toutes ses formes serait-il toujours une bonne carte à jouer ? Les prix vont-ils flancher ? Les valeurs locatives seront-elles corrigées ? Quid d'une montée en puissance des impayés de loyers ? En dépit de ces nombreuses incertitudes, pas mal d'acteurs restent convaincus que c'est dans ces périodes d'ajustement que des opportunités d'investissement sont à saisir.

« Depuis quelques mois, on remarque sur le marché la mise en vente de belles adresses parisiennes par des propriétaires en quête de liquidités », relève Yves Naccache, vice-président du directoire de SwissLife Banque Privée. Si les prix ne décrochent pas encore, des décotes seraient à venir. Une aubaine pour des investisseurs encore capables de s'endetter à des taux d'intérêt toujours bas.

Dans un marché à l'arrêt, où les visites physiques ont été interdites plusieurs semaines, pas facile de concrétiser une

opération. Il n'en demeure pas moins que l'appétit pour l'habitation reste entier. « Crise économique ou pas, il manquera toujours des logements dans les zones tendues. La demande locative demeure forte dans des secteurs où l'on ne construit toujours pas assez. A condition de disposer d'un emplacement de qualité, un bien parviendra toujours à se louer », affirme Mathieu Mars, directeur associé de l'Institut du Patrimoine.

Les immeubles de rapport recherchés

Dans le domaine de la gestion privée, les biens les plus convoités sont les « petits » immeubles de rapport. « Cette crise sanitaire a accéléré le mouvement des investisseurs, particuliers et institutionnels, vers le résidentiel. Depuis ces derniers mois, il y a d'ailleurs une appréciation du prix des immeubles vendus en bloc. La différence avec le prix au mètre carré de la vente en lot par lot (plus cher) a tendance à se réduire », signale Stéphane Imowicz, président d'Ikory.

Récemment, un particulier s'est positionné sur un immeuble parisien de 15 logements, dont 6 sont loués en loi de 1948. Une fois libérés et remis à neuf, ces appartements pourront générer un

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201203-ECF-0610011793565



Produits - services

rendement bien supérieur. *« L'idéal consiste effectivement à dénicher un actif loué affichant un rendement faible. Ce dernier sera alors susceptible de s'apprécier grâce à des travaux d'amélioration. Ce qui permettra de louer plus cher »*, commente Stéphane Imowicz. *« Investir dans du résidentiel à l'échelle d'un immeuble permet au bailleur de se trouver seul aux commandes. Il est donc libre de gérer le timing des travaux sans être freiné par une décision de copropriété »*, explique un administrateur de biens.

Les actifs « trophées » résistent

La période actuelle semble également porteuse pour faire entrer des actifs trophées dans son patrimoine personnel. Selon les professionnels, la crise sanitaire n'a, pour l'instant, pas pesé sur les valeurs des biens de prestige. Entre les deux confinements, *« la demande pour des budgets compris entre 2 et 5 millions d'euros pour de la résidence principale et secondaire s'est renforcée. Nos clients profitent de cette période pour surclasser leur immobilier privé »*, commente Alexander Kraft, président de Sotheby's International Realty France - Monaco.

« Juste avant le deuxième confinement, ce marché était dynamique, avec parfois des suroffres sur certains dossiers. Devenir propriétaire d'un bien d'exception, c'est comme acheter un beau tableau », affirme Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France & Monaco. En dépit de la confiance affichée de ces acteurs, *« il se pourrait que la crise ait malgré tout un effet sur l'immobilier de luxe à l'horizon 2021, voire au-delà. Il y aura moins de transactions. En revanche, difficile de savoir aujourd'hui quel sera l'impact sur les prix »*, commente Vincent Desruelles, directeur

d'études chez Xerfi.

Aux aguets sur le tertiaire

Le commerce, l'hôtellerie et les bureaux sont des segments de l'immobilier tertiaire touchés à des degrés divers par l'épidémie de Covid-19. Le commerce est dans la tourmente. La fermeture de nombreuses boutiques pourrait changer la donne d'un marché aujourd'hui à l'arrêt et peu attractif. Les « pros » de l'immobilier reconnaissent qu'il est encore trop tôt pour se positionner. Du côté des actifs d'exploitation que sont les hôtels, les avis sont moins tranchés. *« Quelques nouveaux dossiers commencent à arriver sur le marché avec des décotes de prix par rapport à début 2020. Certains propriétaires devraient avoir encore besoin d'arbitrer leur patrimoine dans les prochains mois. Il faut rester attentif et réactif, car les bonnes affaires sont à venir »*, affirme Jean-Marie Souclier, directeur général de Sogenial Immobilier.

Certains opérateurs anticipent d'autres vagues de correction. En dépit d'une activité touristique à la peine, les perspectives de développement du secteur, à moyen et long terme, restent encore optimistes. *« Dès que la situation le permettra, les gens recommenceront à se déplacer et à voyager. Les hôtels en profiteront vite, car ils disposent d'une forte capacité de rebond »*, assure Pascal Savary, président d'Atream. Selon ce dernier, le timing d'un investissement dans les prochains mois serait idéal. *« Dans ce genre d'opération, il faut souvent engager d'importants travaux pour moderniser l'établissement. Or, en cette période où les hôtels sont presque vides, ce genre de chantier ne perturbe pas l'activité »*, ajoute-t-il.

Côté bureaux, *« la mise au télétravail*

forcée de nombreux actifs pour cause de confinement a déclenché une vague d'office bashing'. Les investisseurs craignent que cette classe d'actifs souffre à terme, avec une baisse de la demande locative et des loyers », indique Anthony Dumont, responsable département immobilier à la banque privée Neufilize OBC.

Selon les experts, il y aura certes des ajustements sur les surfaces occupées, toutefois les espaces de travail seront toujours nécessaires. *« A condition de rester vigilant sur la qualité de l'emplacement, cet investissement reste pertinent. Il faut privilégier des immeubles de bureaux situés dans Paris et dans les grandes villes »*, affirme Bernard Baret, responsable du département immobilier d'Apicap. *« Des modes d'occupation récents comme le co-working pourraient continuer à se développer à la faveur d'habitudes de travail plus flexibles développées pendant la crise sanitaire »*, indique un observateur.

Laurence Boccara

Encadré(s) :

Investissement immobilier : le durable est-il rentable ? <https://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/investissement-immobilier-le-durable-est-il-rentable-1265995>

Immobilier neuf : quel impact du Covid-19 sur les prix ? <https://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/immobilier-neuf-quel-impact-du-covid-19-sur-les-prix-1266090>

Note(s) :

Articles connexes :

Immobilier : l'illusion d'une stabilité des

Produits - services

prix

Investissement immobilier : comment
s'adapter aux nouvelles règles du jeu

Immobilier : le confinement a conforté
la demande de logements en « coliving
»

10 options gagnantes en immobilier

Immobilier : un pied-à-terre à Londres
ou à New York

Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 2 décembre 2020

Les Echos • no. 23339 • p. 31 • 419 mots

Les institutionnels commencent à investir dans les cryptomonnaies

NESSIM AIT-KACIMI

Longtemps réticents à investir dans un actif trop volatil et difficile à évaluer, les investisseurs commencent à réviser leur jugement sur les cryptos institutionnelles. Instrument de diversification ou valeur refuge, le bitcoin a gagné en crédibilité lors de la crise du Covid-19.

p. 31



« En 2017 la demande de bitcoins venait principalement des particuliers. Ce n'est plus le cas cette année avec l'institutionnalisation des investisseurs », constate Chainalysis. Le développement des marchés de gré à gré, où les intervenants traitent des montants significatifs de manière confidentielle, est un autre signe du développement de l'écosystème. Les institutionnels voient notamment le bitcoin comme un actif de protection contre les incertitudes et risques (inflation, pandémie...) qui concurrence l'or.

Placement à long terme

Le bitcoin attire davantage d'investisseurs de long terme comme les universités américaines, fondations, banques privées, conseillers en gestion de patrimoine, family offices, entreprises. Mais les fonds souverains, les fonds d'investissement étatiques et les banques centrales n'ont pas encore franchi le pas. Certains manifestent toutefois leur intérêt pour ce secteur et la technologie de la blockchain. Le fonds singapourien Temasek a ainsi rejoint le projet Libra de Facebook. Les intervenants qui achètent des bitcoins dans une optique de long terme détiennent 77 % des 14,8 millions de bitcoins déjà émis (et qui

n'ont pas été perdus par leurs détenteurs). Il ne reste que 3,4 millions de bitcoins pour ceux qui veulent en acheter. Une quantité insuffisante pour satisfaire une demande mondiale croissante cette année.

Métamorphose

Les intervenants qui détiennent chacun plus de 1.000 bitcoins (soit près de 19 millions de dollars), surnommés les « baleines » du marché, sont désormais plus de 2.000, selon Glassnode. C'est un nouveau record depuis 2017. Ils conservent leurs bitcoins et ne les cèdent qu'avec parcimonie dans les mouvements de hausse. Plus un investisseur est important, plus il aura tendance à vendre à un cours élevé, d'après Santiment.

Les petits investisseurs détenant moins de 1 bitcoin ont commencé à vendre depuis le printemps, à partir de 13.500 dollars. Ceux détenant entre 1 et 10 bitcoins l'ont fait à partir d'un niveau de cours de 15.200 dollars, et les portefeuilles de 100 à 1.000 bitcoins ont commencé à prendre leurs profits vers 18.000 dollars. Les « baleines » n'ont pas ou peu vendu et même continué d'acheter globalement. L'institutionnalisation du marché apporte plus de stabilité à des actifs très volatils. Elle favorise

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201202-EC-06165643238



Produits - services

sa métamorphose, entamée en 2017, et qui ouvre de nouvelles perspectives d'évolution au bitcoin.

N. A.-K.

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 1 décembre 2020

Les Echos (site web) • 655 mots

Quel est le nouveau placement préféré des Français ?

DELPHINE IWEINS

Sur le podium des placements préférés des Français, l'immobilier arrive désormais en tête. La pierre détrône le livret A et l'assurance vie, troisième du classement.

Le deuxième confinement est passé par là : en novembre les épargnants n'ont plus la même façon d'appréhender les placements qu'au début de l'année. 23 % des Français interrogés par OpinionWay pour AuCoffre.com* pensent désormais que l'immobilier serait le moyen le plus approprié pour épargner (23 %, +3 points), devant le livret A qui enregistre une forte baisse (19 %, -12 points) et l'assurance vie. Reste à savoir si cette grosse cote d'amour pour la pierre se concrétisera dans les mois à venir, les refus de crédit immobilier ne faisant qu'augmenter.

Baisse de confiance sur le livret A

45 % des sondés considèrent toujours le livret A comme le placement le plus accessible et 33 % comme le plus sécurisé, mais il a beaucoup moins la cote comme produit d'épargne qu'à la sortie du premier confinement. Seuls 19 % des Français lui font encore totalement confiance pour y mettre toutes leurs économies.

Par ailleurs, l'assurance vie, premier placement en France avec un encours de 1.753 milliards d'euros, a connu cette année un recul de popularité. Les rendements de ce placement à long terme

se sont effondrés ces dernières années, au point qu'aujourd'hui seules 14 % des personnes interrogées par OpinionWay comptent placer leur argent dans un dispositif d'assurance-vie (-2 points par rapport à avril 2020). Néanmoins, le grand avantage de cette enveloppe juridique et fiscale est de pouvoir diversifier son épargne en un seul véhicule sur des SCPI, des actions et des obligations.

Dans un contexte économique perturbé, l'or reste une valeur rassurante disposant d'une bonne image : 43 % des sondés estiment qu'elle serait une meilleure monnaie que l'euro (+5 points par rapport à 2018) et 66 % pensent que c'est une valeur sûre à long terme qui ne risque pas de perdre sa valeur. « *Le cours de l'or a subi une correction significative au cours des dernières séances et oscille autour de 1 775 dollars l'once, soit environ 1 480 euros. La correction par rapport aux plus hauts d'août est de l'ordre de 12 % mais la performance 2020 du métal jaune reste positive de l'ordre de 17 % en dollars et 10 % en euros* », souligne Le Comptoir National de l'Or, société française spécialisée dans l'or investissement et l'expertise de bijoux. Malgré cette relative volatilité, l'or est aujourd'hui considéré comme le placement le plus sécurisé après le livret A (33 %) et perçu comme l'un des plus

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201201-ECF-0610047740283



Produits - services

rentables (22 %) derrière l'immobilier (25 %) et plus transmissible (19 %) après l'immobilier (29 %) et l'assurance vie (24 %).

Parallèlement, si certains épargnants se sont effectivement découvert cette année une âme de boursicoteur, les actions ne sont considérées comme le moyen le plus approprié pour épargner que par 4 % des sondés. Elles sont en revanche jugées rentables (17 %) et accessibles (14 %).

Les cryptomonnaies en vogue chez les jeunes

Quant aux cryptomonnaies, elles ne recueillent que 2 % des suffrages en tant que placement privilégié pour épargner. Les plus jeunes (18-24 ans) sont 20 % à les voir comme un placement utile. 72 % des personnes âgées de 35 ans et plus trouvent ce placement volatil, cela n'est le cas que pour 33 % des plus jeunes. Ces derniers les trouvent en outre rentables (20 %).

** Sondage réalisé auprès de 1019 personnes, les 12 et 13 novembre 2020, par un questionnaire en ligne proposé par OpinionWay pour AuCoffre.com.*

Delphine Iweins @DelphineIweins

Encadré(s) :

Assurance-vie, les fonds en euros vont-ils sombrer ? <https://www.lesechos.fr/patrimoine/assurance/assurance-vie-les-fonds-en-euros-vont-ils-somber-1250815>

Bourse : des épargnants piégés par des sites de trading en ligne <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/bourse-des-epargnants-pieges-par-des-sites-de-trading-en->

ligne-1266456

Note(s) :

Articles connexes :

[Covid-19 : 5 solutions pour optimiser son épargne malgré la crise](#)

[Pourquoi orienter l'épargne vers l'économie reste difficile](#)

[Placements : les épargnants lorgnent sur les actions](#)

[Les épargnants français se tournent un peu plus vers les placements risqués](#)

[Le succès des placements réglementés par l'Etat ne se dément pas](#)

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 18



Vendredi 27 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 18 • 2859 mots

Le PER manque d'impact

Jérémie GATIGNOL

Avec la crise sanitaire, le lancement du PER s'affiche en demi teinte. Retour sur les problématiques liées à sa mise en place et sur les perspectives des années à venir

Le 1er octobre 2019, le plan épargne retraite (PER), nouveau dispositif promulgué par le gouvernement, démarrait sa commercialisation. Tout avait commencé quelques mois plus tôt, le 24 juillet 2019, avec l'adoption de l'ordonnance sur la réforme de l'épargne retraite contenu dans la loi Pacte. Le texte validait la création des nouveaux produits désormais connu sous les noms de Perin (plan épargne retraite individuel) et Percol (plan épargne retraite collectif). Seize mois plus tard, où en sont les dispositifs destinés aux particuliers et aux entreprises ? Alors que la France est plongée dans la deuxième vague de la pandémie liée au SARS Coronavirus-2, la loi Pacte a-t-elle eu l'impact escompté ? Comment ces produits ont-ils été accueillis par les épargnants français et par les fournisseurs de solutions ? Retour sur un premier bilan dressé au cours des deux tables rondes qui se sont tenues en digital, à l'occasion des troisièmes « Rencontres d'actualité : Epargne salariale & retraite entreprise » de L'Agefi Actifs.

Un lancement en demi-teinte

Au cours de la première table ronde, un premier constat s'est imposé : après un départ très prometteur les nouveaux dispositifs n'ont pas créé le raz de marée

attendu. Au 30 juin 2020, l'encours en épargne retraite d'entreprise collective s'établissait à 20,5 milliards d'euros (1) dont 4,8 milliards d'euros sur les nouveaux PER d'entreprise collectifs. « L'accueil a été bon, notamment sur la partie collective, où près de 530.000 salariés bénéficient des dispositions du nouveau PER dans plus de 130.000 entreprises dont 90 % sont issus de la transformation d'anciens Perco ou anciens dispositifs », indique Arnaud Jacoulet, directeur épargne salariale & épargne à l'AFG. La proximité des caractéristiques entre l'ancien Perco et le nouveau Percol a permis de faciliter cette transition dans les premiers mois de commercialisation.

Sur les 130.000 entreprises équipées d'un nouveau dispositif au 30 juin, seules 38.000 l'ont fait sur le premier semestre 2020. Car début 2020 les choses se gâtent... La crise du coronavirus frappe l'ensemble des économies mondiales et la France vit son premier confinement entre mars et mai. « La crise sanitaire a totalement modifié les feuilles de route des directions des ressources humaines en 2020. Beaucoup de grandes entreprises avaient pris le sujet à bras le corps mais ont dû mettre en pause leurs initiatives pour parer au plus urgent, comme la mise en place du télétravail ou la gestion de la trésorerie », a détaillé Frédéric Barroyer, directeur

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Produits - services

épargne dans l'entreprise pour Société Générale Assurances. Un coup de frein imprévisible qu'il faut bien entendu prendre en compte pour analyser le lancement du PER. « Les 12 mois écoulés restent malgré tout encourageants avec par exemple l'ouverture de 2.600 PER obligatoires en remplacement des articles 83 », tempère le dirigeant.

« Retard à l'allumage »

Sur la partie individuelle, les experts concèdent un « retard à l'allumage » surtout pour la partie compte-titres. Un retard qui s'expliquerait notamment par le manque d'outils directement à disposition des gérants d'actifs pour mettre en place des enveloppes que les banquiers maîtrisent depuis de nombreuses années déjà. Une autre explication tient aussi dans les priorités que se sont fixées les sociétés de gestion. « Dans un premier temps, les gérants d'actifs, en particulier les gérants internationaux, ont préféré se concentrer sur leur savoir-faire historique, à savoir la conception de produits d'investissement et la construction de grilles d'investissements adaptées à ces nouvelles offres PER, plutôt que sur les enveloppes elles-mêmes », confirme Henri Chabadel, directeur des investissements France, Belgique, Luxembourg pour Blackrock.

Autre élément d'explication pour ces difficultés : la réforme des retraites avortée. « Tant que le problème des retraites ne sera pas réglé il sera très compliqué de vraiment travailler sur l'épargne retraite. Trop de zones de flou sont encore présentes pour les organismes comme pour les particuliers », estime Thibault Lanxade, président directeur général de Jouve, société spécialisée dans l'accompagnement digital

des entreprises. S'il est quasiment acté que les pensions seront réduites et qu'un besoin de capitalisation complémentaire sera nécessaire, l'absence de chiffres précis limite la projection des épargnants sur l'avenir.

Méconnaissance du PER

Par ailleurs, la connaissance et la compréhension des nouveaux produits disposent d'une bonne marge de progression. Dans une enquête publiée par le groupe BPCE mardi 17 novembre 2020 (1), on apprend que seuls 21 % des Français ont déjà entendu parler du PER et que seulement 16 % comprennent de quoi il s'agit. Des chiffres qui confirment les impressions des professionnels. « Il y a un vrai besoin de pédagogie car les Français sont d'excellents épargnants mais de mauvais investisseurs. Les acteurs de l'épargne retraite ont un rôle crucial à jouer pour prodiguer un conseil et un accompagnement de qualité. C'est un enjeu majeur pour la réussite des nouveaux dispositifs et plus généralement de l'épargne de long terme en France », a insisté Arnaud Jacoulet. Un point de vue partagé par l'ensemble des panelistes et notamment Henri Chabadel. « Il faut faire passer les Français d'une logique d'épargne à une logique d'investissement. L'horizon de placement pour se constituer un capital en vue de la retraite est très long, il faut savoir prendre du risque, en particulier lorsque les rendements sont bas. Pour cela, nous devons mettre en place des outils technologiques à vocation pédagogique leur permettant de se projeter dans l'avenir », a-t-il expliqué. Le numéro un mondial de la gestion d'actifs aimerait, à l'instar de ce qu'il fait déjà aux Etats-Unis, proposer aux épargnants français des outils de visualisation et d'anticipation sur leurs investissements.

« Nous devons être capables de leur dire : voilà ce que vous pourrez espérer à 10, 15, 20 ans selon votre capital initial, votre allocation type et vos investissements. Tout en leur expliquant bien les risques associés », poursuit Henri Chabadel.

Pour l'effort pédagogique des acteurs du marché, la loi Pacte a tout de même été très bénéfique. « L'harmonisation de tous les dispositifs, notamment sur les possibilités de sorties en rente ou en capital au cours de la durée de vie du produit est une avancée fondamentale », affirme Frédéric Barroyer. Le gouvernement a simplifié une véritable usine à gaz tout en donnant une vraie incitation fiscale aux nouveaux PER avec la diminution du forfait social pour les entreprises et la possibilité de déduire les versements volontaires pour les particuliers. « La convergence des enveloppes offertes en entreprise et des offres disponibles à titre individuel est également une avancée importante », a précisé Henri Chabadel faisant notamment référence à la possibilité pour les particuliers de fusionner leur dispositif individuel au sein d'un dispositif collectif.

Le salut de la gestion pilotée

Afin d'asseoir l'épargne de long terme dans le paysage français, le gouvernement a misé sur la gestion pilotée. Rendue obligatoire sur le Perco depuis la loi Macron, elle est également proposée par défaut sur les Perin et Percol. « Il faut que les détenteurs de Perco / Percol exploitent mieux les atouts de la gestion pilotée par horizon ; cette option ne rassemble que 30 % des encours quand on s'approche plutôt des 90 % sur les produits assurantiels », a souligné Frédéric Barroyer. « Un tiers, ce n'est déjà pas si mal compte tenu du fait que

Produits - services

cela ne fait que 4 ou 5 ans que c'est en place », a néanmoins tempéré Arnaud Jacoulet précisant que la gestion pilotée était un outil indispensable pour orienter l'épargne des Français vers l'économie productive.

Retours d'expérience terrain

Le décor autour de l'épargne salariale étant planté, le second débat s'est attaché à décrire dans des entreprises de tailles différentes comment le nouveau dispositif s'étaient mis en place et quel accueil lui avait été réservé.

Sans surprise, la crise sanitaire aura dicté sa loi. « Le sujet étant assez technique, nous nous étions préparés à la sortie de la loi Pacte en ayant entamé tôt des discussions avec nos organisations syndicales », a expliqué Antoine Lajoanie, head of benefits for Europe and France du groupe Sanofi. « En outre, le fait de disposer d'un contrat de type article 83 et d'un Perco nous a conduit depuis de nombreuses années à tenir des réunions régulières et des comités de suivi avec nos partenaires sociaux. De fait, de façon concomitante à la sortie de la loi, nous leurs avons présenté les évolutions législatives et les nouvelles offres de marché », a-t-il ajouté. Pacte ne constituait donc pas une révolution compte tenu de la compatibilité du dispositif en place dans l'entreprise, et notamment sa gestion pilotée par défaut. Cette gestion des priorités en raison de la crise sanitaire a donc pénalisé la mise en place des nouveaux dispositifs. Cela a également été le cas chez Carrefour France où Teddy Cachan, directeur Rémunération & Avantages Sociaux a évoqué le choix du groupe de réfléchir dès la fin de l'année dernière à l'évolution des dispositifs en intégrant les impacts de la réforme des retraites.

Par la suite, l'entreprise n'a pas pu lancer de discussions avec les organisations syndicales. « Nous avons temporisé durant le premier semestre 2020 et nous comptons relancer le sujet en 2021 », a indiqué le responsable.

De son côté, missionné par Bruno Le Maire, ministre de l'Economie et des Finances et de la Relance, et Elisabeth Borne, ministre du Travail, afin de promouvoir les dispositifs de participation et d'intéressement auprès des branches professionnels et des PME, François Perret, directeur général, Pacte PME, ambassadeur à l'intéressement et la participation, a insisté sur le fait que plusieurs nouveautés étaient à relever depuis la sortie de la loi Pacte. « Cette dernière a un peu écrasé le reste, tant dans le domaine législatif que réglementaire », a-t-il souligné. « Au sein de la loi ASAP qui vient d'être adoptée, les entreprises ont ainsi la possibilité, à titre expérimental, de passer un accord non pas sur trois ans mais sur un an seulement, et éviter ainsi un phénomène de paralysie lié entre autres à la crise. Il a également été beaucoup fait pour mieux communiquer sur les dispositifs et aider les entreprises à la rédaction d'accords, notamment via l'Acoss », a rappelé François Perret.

En tant que directeur retraites et assurances collectives chez Natixis Intéropargne, Patrick Behanzin a apporté la vision du distributeur et de l'évolution du marché de l'épargne salariale. Celui-ci a évolué différemment, entre, d'un côté les teneurs de compte/sociétés de gestion et d'un autre les assureurs. « Chez les premiers, nous avons constaté que de nombreux Perco ont été transformés notamment au sein des PME, ce qui n'a pas été le cas dans les grandes entreprises qui ont été plus lentes à faire évoluer leur

dispositif », a-t-il indiqué. Quoi qu'il en soit, depuis le déconfinement de mai-juin, un élan est perceptible dans les appels d'offres de grandes entreprises qui demandent à transformer leur PER, ou à demander conseil sur le plan le mieux approprié pour elles. « Nous avons constaté un retard au décollage mais qui est en passe d'être comblé désormais », a-t-il constaté, en évoquant pas moins de quinze appels d'offres d'entreprises de taille significative en l'espace de quelques mois.

Les salariés encore peu demandeurs

Une partie du débat a également été consacrée à l'appétence des salariés pour l'épargne salariale. Avec un constat : ces derniers s'intéressent encore peu aux nouveaux dispositifs. « Les partenaires sociaux y sont plus attentifs », a reconnu Antoine Lajoanie. Il y a notamment beaucoup d'intérêt pour les Perin. Pour expliquer cet état de fait, le responsable avance une explication : les grandes entreprises ont déjà développé une offre conséquente et ne sont pas autant demandeurs que les PME. Par ailleurs, il y a une question de temps nécessaire entre la réalisation de cette loi et l'adaptation du marché. « Jusqu'à maintenant, nous avons une offre bancaire et une offre assurantielle. Désormais, nous sommes en présence d'une segmentation selon l'horizon temporel proposé par les dispositifs, entre une épargne à moyen terme à débloquer en phase d'activité et une épargne de long terme avec pour horizon la retraite », a noté Antoine Lajoanie.

Pour François Perret, les grands groupes sont couverts à 90 % en matière d'épargne salariale. Mais plus on descend dans la taille de l'entreprise, plus le poids de l'épargne salariale est faible.

Produits - services

Fort de ce constat, « il est nécessaire de démocratiser l'épargne salariale en l'ouvrant aux entreprises de moins de 50 salariés », insiste-t-il. Si ce sont dans ces entreprises que l'enjeu est fort pour l'épargne salariale, le chemin à parcourir semble encore long. « Sur les 18 branches que nous avons rencontrées afin de rappeler l'engagement d'une négociation au niveau de la branche et la mise en place d'un accord type, nous nous sommes souvent rendu compte que le dossier n'était pas sur le haut de la pile. Par ailleurs, deux éléments ont posé question chez certains syndicats : les réserves posées sur les conséquences de la suppression du forfait social au 1er janvier 2019 sur le financement de la Sécurité sociale et le risque d'effets de substitution entre le développement de l'épargne salariale et l'évolution des rémunérations fixes. Il faut rappeler que l'intéressement et la participation sont un complément de rémunération et non un substitut aux salaires... », a-t-il expliqué.

Du côté des entreprises de moins de 50 salariés, le décalage semble réel entre ce que permet la loi et la réglementation, et la perception des salariés qui trouvent l'ensemble compliqué. « Les PME considèrent que ce n'est pas pour elles et sous-estiment encore l'usage qu'elles peuvent faire de l'intéressement dans leur entreprise pour fidéliser des salariés, embarquer les équipes autour d'un projet », résume François Perret. A ce titre, les participants ont également pointé les confusions entre participation et intéressement. Les salariés ne voient pas que l'intéressement va beaucoup plus loin en embarquant les salariés dans des objectifs sociaux ou environnementaux par exemple ou de gestion de projets, ce que les accords d'intéressement offrent pour les entreprises de toutes

tailles.

Une communication indispensable

Pour expliquer cette méconnaissance, Antoine Lajoanie a rappelé que les Français n'ont pas encore intégré l'idée qu'il est nécessaire de se constituer un complément de retraite. Alors qu'ils y sont destinés, le Perco et le Plan d'épargne groupe (PEG) sont surtout perçus comme un moyen d'utiliser la redistribution du profit de l'entreprise bien avant la retraite et avec une fiscalité optimisée, comme lors de l'acquisition de sa résidence principale. « Voilà qui montre bien combien les Français ne sont pas préparés à ce défi. C'est un vrai enjeu pour nous de communiquer sur un dispositif qui, il est vrai, est loin d'être simple », a reconnu le responsable. « Le choc de simplification existe pour les petites entreprises mais pas pour les grandes ! », a-t-il insisté.

Il sera donc important de diffuser l'information sur l'épargne salariale et ses bénéfices dans l'entreprise. Pour cela, la loi Pacte prévoit une formation annuelle des membres des conseils de surveillance des fonds. Mais tous les intervenants à la table ronde ont convenu qu'il fallait aller plus loin.

Comme distributeur, Natixis Intéropargne a déjà mis en place des programmes de formations dans les entreprises. Tout en reconnaissant que le chantier sera de longue haleine et coûteux. Et il faudra se servir de tous les outils. Applications et simulateurs et autres outils digitaux y ont leur place naturellement mais François Perret milite pour que l'on s'appuie également sur des réseaux de proximité de l'entreprise, à l'instar des experts-comptables. Ces solutions viendront en complément de la

politique de communication du gouvernement et de l'information mise en place par l'AMF, via ces Rencontres de l'épargne salariale qui utilise des relais territoriaux. « Ce sujet est essentiel et la digitalisation ne pourra pas tout faire », a indiqué Antoine Lajoanie. En outre, il ne faut pas se limiter aux « sachants » (RH, conseils, etc) alors que les dispositifs dans les grandes entreprises, sont nombreux, moins visibles tout en représentant un investissement conséquent au profit des salariés.

Une marge de progression

Finalement, la crise, le débat sur les retraites, la prime exceptionnelle de pouvoir d'achat, la perception des salariés ont pénalisé le développement de l'épargne salariale. D'autant que si l'enveloppe a été simplifiée, elle sous-entend désormais un travail d'accompagnement plus complexe. « Avant la Loi Pacte, les Perco étaient associés à une fiscalité non individualisée. Désormais avec le PER, les dispositifs restent collectifs, mais avec des impacts patrimoniaux importants liés à la situation fiscale et personnelle de chaque épargnant », a conclu Patrick Behanzin.

(1) Enquête AFG sur l'épargne retraite du 30 juin 2020.

(2) 2.050 Français ont été interrogés fin septembre sur leurs habitudes d'épargne en temps de Covid-19 et notamment celles pour leur retraite.

Les chiffres clefs de l'épargne retraite collective (1)

- 20,5 milliards d'euros (+8,5 % sur un an) d'encours en épargne retraite d'entreprise collective dont 4,8 milliards d'euros sur les nouveaux PER d'entreprise collectifs.

Produits - services

- 3,1 millions de bénéficiaires d'un dispositif dont 530.000 d'un nouveau PER d'entreprise collectif (130.000 entreprises).

- Sur le premier semestre 2020, près de 31.000 entreprises ont transformé leur ancien dispositif PERCO en nouveau PER d'entreprise collectif et près de 7.000 ont mis en place ce nouveau dispositif pour leurs salariés.

- 1,75 milliards d'euros de versements tous dispositifs confondus (+0,5 % en un an) alors que les rachats sont en baisse de 8 %.

- 274.500 entreprises signataires d'un PERCO ou PER d'entreprise collectif (+11 % en un an et près de +4 % sur le premier semestre 2020).

(1) Au 30 juin 2020, source AFG

Produits - services

LE FIGARO

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. pat35



Vendredi 20 novembre 2020

Le Figaro • no. 23720 • p. PAT35 • 602 mots

Soutenez le septième art avec les Sofica

Vous pouvez obtenir 48 % de réduction d'impôt, mais l'offre est rare.

Schmidiger, Frédérique

Marc Demeure/PHOTOPQR/VOIX DU
NORD/MAXPPP

CINÉMA Salles fermées, distributeurs en difficulté, tournages reportés. Les amoureux du grand écran ont plus que jamais à cœur de soutenir le cinéma français, mis à mal par la crise sanitaire.

Vous pouvez le faire activement en devenant actionnaire de sociétés pour le financement de l'industrie cinématographique et audiovisuelle (Sofica). Elles collectent chaque année 63 millions d'euros auprès des épargnants, le Centre national du cinéma et de l'image animée (CNC) ayant réparti cette année l'enveloppe entre onze gérants historiques. Mais, attention, ce produit n'est pas à la portée de toutes les bourses puisqu'il faut investir au moins 5 000 euros. En outre, sa distribution est très sélective, en banque privée ou auprès de certains conseillers en gestion de patrimoine (UFF, Arobas Finance, Haussmann Patrimoine, Mes-placements.fr).

Ces capitaux vont ensuite financer des films à petits budgets, de jeunes réalisateurs ou de producteurs indépendants. L'investissement est de ce fait assez risqué, mais il est assorti d'une réduction d'impôt au taux de 48 % et d'un plafond majoré des niches fiscales de 18 000 euros au lieu de 10 000 euros (*lire page 32*). Il suffit que la Sofica rembourse 52 % des apports à ses actionnaires pour

qu'ils retrouvent leur mise, 6 à 7 ans plus tard. Si elle rembourse 65 % ou 70 %, les épargnants peuvent même espérer une rentabilité annuelle tout à fait honorable de 3 % à 4 % sur 5,5 ans. Ces performances ne dépendent pas seulement du succès des films financés. Seule la part des investissements la plus risquée, avec des droits prioritaires sur les recettes, l'est. Mais les Sofica financent aussi des projets en phase de développement ou s'adosent à un producteur, qui s'engage à leur restituer leurs fonds. En contrepartie, elles n'engrangent pas de gains, même si le film fait un tabac. Ces investissements sont moins rémunérateurs, mais aussi moins risqués. Sous réserve que l'adosseur ait les reins assez solides pour payer le moment venu. La défaillance de trois importants producteurs (Wild Bunch, Mars films et Europacorp) a laissé des séquelles. Désormais, les Sofica diversifient adosseurs et projets pour réduire les risques.

Les tournages redémarrent

Reste à savoir s'il y aura assez de films à financer en 2021. Les gérants se veulent rassurants. Le développement de projets n'est pas vraiment affecté par les confinements. Quant aux tournages retardés

© 2020 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201120-LF-842x20x22510957133

Produits - services

en 2020, ils devraient redémarrer en 2021. D'ailleurs, indique Alexis Dantec, coprésident de l'association représentative des Sofica (ARS), « *les autorités ont accordé six mois supplémentaires pour s'adapter à ces reports* ». Les gérants misent aussi beaucoup sur les oeuvres cofinancées avec les plateformes de vidéo à la demande, comme Netflix ou Amazon Prime. Les projets devraient se multiplier si ces plateformes ont l'obligation d'investir dans des films français ou des coproductions européennes à hauteur de 20 % à 25 % de leur chiffre d'affaires en France, comme le prévoit la directive européenne sur les plateformes numériques (directive SMA). « *Il y a des projets passionnants pour 2021, et le besoin de contenu ne faiblit pas, bien au contraire* », affirme, confiant, Pierre Guyard, d'Indéfilms, gérant de Sofica.

Avant de vous lancer, quelques précautions s'imposent. Vérifiez le niveau des frais de souscription et de gestion, consultez le niveau d'investissements adossés, risqués et de développement auprès de votre banque ou CGP. Enfin, demandez le taux et les délais de remboursements des deux derniers millésimes de Sofica à s'être débouclés (celles lancées en 2011 et 2012). Si certains ont réalisé des pertes de 5 % à 15 %, d'autres gérants ont toutefois enregistré de belles performances, comme Cofimage, Cofinova et Indéfilms.

Note(s) :

fschmidiger@leparticulier.fr

Produits - services

Les Echos investir

Nom de la source

Investir (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 4 décembre 2020

Investir (site web) • 472 mots

SCPI : vers un rendement de 4% en 2020

Sandra Mathorel

Le bilan de cette drôle d'année 2020 est quasiment bouclé pour les SCPI, qui devraient tout de même enregistrer de belles performances.

Sans surprise, 2020 a été chahutée aussi pour les SCPI. Plusieurs inconnues ont émaillé l'année: les loyers seront-ils versés, le rendement va-t-il chuter, le télétravail va-t-il changer la donne sur les bureaux? Au final, les impayés ont été limités et les gérants ont continué à investir, même si les épargnants, de leur côté, ont freiné leurs versements. Le rendement moyen des SCPI, lui, devrait se situer autour de 4%, selon les estimations de Meilleurescpi.com (hors SCPI fiscales).

« La bonne surprise, c'est qu'il y a eu une très grande transparence de la part des gérants tout le long de l'année », se réjouit Jonathan Dhiver, fondateur de Meilleurescpi. Il est vrai que la plupart n'ont pas été avares d'informations (beaucoup ont publié des bulletins exceptionnels), ce qui a permis de rassurer l'épargnant. « Il n'y a pas eu de vague de retraits », confirme Arnaud Franas, responsable data du site. Au contraire, ils se sont même montrés plutôt attentistes.

Chute de la collecte sur les bureaux

La collecte a, elle, nettement diminué aux deuxième et troisième trimestres (-48% entre le troisième trimestre 2019 et celui de 2020), mais elle reste similaire aux années 2015 à 2018 (la collecte de 2019 a été particulièrement élevée).



La collecte des SCPI au troisième trimestre depuis 2015.

Les épargnants ont largement privilégié les SCPI spécialisées, ainsi que les diversifiées. La collecte sur les SCPI de bureaux a particulièrement chuté, passant de 56% au premier trimestre à 40% au troisième. Etonnamment, celle sur les commerces résiste (3,28% seulement de décollecte).

Les gérants, eux, ont poursuivi leurs acquisitions, même si le montant global des achats est en léger recul (-10% entre le troisième trimestre 2019 et celui de 2020). « Ils n'ont pas hésité à saisir des opportunités d'investissement malgré le climat d'incertitude provoqué par la crise sanitaire du Covid-19 », constate Meilleurescpi. « L'étranger reste la destination préférée des SCPI, avec l'Allemagne et les Pays-Bas en tête, puis la première couronne de Paris », précise Paul-Emile Tilhet-Coartet, analyste financier et immobilier du site.

Rendement en recul mais toujours

© 2020 Investir. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201204-FR-investir_0001938228

Produits - services

supérieur à 4%

Quant au rendement moyen, il devrait être supérieur à 4% en 2020, une estimation plutôt fiable sachant que « les gérants ont terminé leur année et encaissé leurs loyers, informe Jonathan Dhiver. Ils connaissent aujourd'hui leur rendement 2020 ». Sans surprise, celui des bureaux et des commerces passe sous les 4% (respectivement 3,98% et 3,95% au troisième trimestre) et tire le rendement moyen vers le bas. Les diversifiées et les spécialisées devraient, elles, enregistrer quasiment 4,5% de rentabilité moyenne.

Sandra Mathorel

Illustration(s) :



Répartition géographique des achats par les gérants.



Les rendements moyens par catégorie.
SCPI : vers un rendement de 4% en 2020

Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 28



Vendredi 27 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 28 • 1172 mots

Un art contemporain qui s'emballa parfois

Entre goût pour la découverte et dérives spéculatives, des cotes se font, d'autres se défont, parfois brutalement

Les galeries sont toujours en quête de jeunes talents, de singularité et d'efficacité. Il suffit de l'engagement de l'une d'entre elles pour qu'un artiste sorte immédiatement de l'anonymat et que la demande s'en trouve exacerbée. Les prix explosent du jour au lendemain sur le Marché des enchères pour peu que les collectionneurs se retrouvent sur liste d'attente auprès d'une galerie prestigieuse. Les exemples de succès fulgurants ne manquent pas, s'étant multipliés au cours des dernières années.

Revenons par exemple sur le parcours de l'artiste irlandaise Genieve Figgis, parcours singulier dans la mesure où il est lié aux réseaux sociaux. L'histoire de sa découverte remonte en effet à 2014, lorsque Richard Prince la découvre sur Twitter puis la fait découvrir à Almine Rech. C'est le début d'une collaboration fructueuse entre la galeriste et la jeune inconnue. L'oeuvre percutante de Genieve Figgis rencontre un succès immédiat et toutes ses oeuvres se sont vendues après son introduction aux enchères en 2018. Dans des styles différents, la Française Julie Curtiss (née en 1982), le Belge Harold Ancart (né en 1980) et le Brésilien Lucas Arruda (né en 1983) comptent parmi les jeunes artistes les plus demandés du Marché. Les prix de Julie Curtiss ont décollé avec son premier solo show organisé à

la galerie Anton Kern à New York. Elle n'avait jamais vendu d'oeuvres aux enchères avant cette exposition, pourtant, ses prix ont explosé jusqu'à atteindre 420.000\$ en novembre 2019. Lucas Arruda a quant à lui décroché plus de 312.500\$ en 2019, pour un petit paysage (30,2 x 37,1 cm) acheté peu de temps auparavant auprès de la célèbre galerie David Zwirner à New York. On le voit, le soutien d'une galerie internationale permet aux artistes - même très jeunes - d'accéder à un réseau de grands collectionneurs faisant progresser très rapidement leur cote.

La réussite du Californien Jonas Wood illustre aussi l'immédiateté et l'efficacité du Marché de l'Art Contemporain. Inconnu en salles de ventes il y a 10 ans, Wood est l'un des 100 artistes les plus performants du monde, toutes époques de création confondues. Son oeuvre s'impose aux enchères en 2015, après une exposition par la galerie Gagosian. Porté par un tel mastodonte, le record de Wood est multiplié par 10 aux enchères la même année. Quatre ans plus tard, Wood devient « l'un des artistes les plus influents et passionnants de notre époque » selon le Dallas Museum of Art. Et la demande de s'agiter encore... Mais lorsque certains artistes bénéficient de parcours heureux, d'autres souffrent d'une demande en dents de scie.

Zombies et requins

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201127-GG-1537546

Produits - services

Jouant sur les possibilités de rendement extraordinaire du Marché, quelques surdoués des affaires ont propulsé (trop) rapidement de jeunes artistes à de très hauts niveaux de prix. Histoire de pouvoir et de réseaux, pratiques peu conventionnelles quand elles ne sont pas douteuses, la flambée des prix de très jeunes artistes incarne parfois les excès d'un Marché pollué par la spéculation.

Stefan Simchowitz - alias « le requin de l'Art Contemporain » (titrait Le Monde du 9 juin 2015) - est aujourd'hui sur la liste noire de plusieurs galeries. Elles refusent de lui vendre des oeuvres. Ce collectionneur-conseiller-marchand a eu un rôle actif dans la carrière de plusieurs artistes mais beaucoup lui reproche d'acheter à bas prix et de revendre vite, en tirant un maximum de bénéfices, c'est-à-dire de traiter les oeuvres d'art comme des marchandises. Ses clients voient cependant en lui, un génie de l'opportunisme capitaliste.

Il a en tout cas joué un rôle dans l'escalade des prix de plusieurs artistes, en commençant par acheter et vendre des dizaines d'oeuvres de Sterling Ruby, Joe Bradley, Tauba Auerbach, Cory Arcangel et Oscar Murillo au milieu des années 2000. Des oeuvres valorisées entre 5.000 dollars et 10.000 dollars environ à l'époque. Certains artistes ont poursuivi leur progression de prix, d'autres ont souffert de la revente accélérée de leurs oeuvres.

Stefan Simchowitz serait à l'épicentre de la bulle spéculative des années 2012-2014, qui s'est concentrée sur des jeunes artistes au style abstrait, appelé « Zombie Formalism ». Cette expression décrit des peintures qui ressemblent beaucoup à l'abstraction américaine, mais sans nouvelles intentions artis-

tiques. Ce « Formalisme Zombie » regroupe des artistes tels que Jacob Kas-say, Alex Israel, Lucien Smith, Oscar Murillo et Seth Price. Cette « nouvelle » tendance de l'art abstrait a été portée aux nues par des investisseurs dans le but de faire rapidement des (gros) profits. Après une période de surchauffe, les prix ont atteint un seuil critique, le Marché a implosé et les résultats des jeunes météores se sont effondrés en 2016, aussi rapidement qu'ils avaient flambé. De quoi ruiner des débuts de carrière pour les artistes n'ayant pas encore de galeries suffisamment puissantes et engagées derrière eux.

La nouvelle mode africaine

Un an avant l'effondrement des « zombies », Simchowitz s'était déjà tourné vers ce qui allait devenir la prochaine grande tendance : la jeune scène africaine. En 2015, il achète des oeuvres de Tschabalala Self pour 6.000 dollars l'unité. En 2019, il passe par Phillips pour vendre trois de ses peintures : la toile Lilith double son estimation haute en mars (164.000 dollars) ; Leda la quadruple en juin (301.000 dollars) ; suivie de Florida en octobre (338.000 dollars, soit 4,5 fois l'estimation haute).

La surenchère se confirme début 2020 avec les réactions suscitées par le record d'Amoako Bofo dont la toile The Lemon Bathing Suit - achevée par le jeune artiste ghanéen huit mois auparavant - s'envole chez Phillips pour 881.000 dollars contre une estimation haute de 65.000 dollars. Un résultat indigeste s'agissant de la première apparition de Bofo aux enchères. Stefan Simchowitz avait acquis l'oeuvre pour un peu moins de 25.000 dollars l'été précédent, auprès de la galerie Jeffrey Deitch. Le gain sur cette oeuvre tourne autour

de 680.000 dollars en moins d'un an.

Fins spéculatives

Cette revente rapide - pour un immense profit - a mis dans l'embarras le galeriste, Jeffrey Deitch, qui ne s'attendait pas à ce coup de couteau dans le dos, ayant vendu l'oeuvre en pensant qu'elle rejoignait une importante collection privée d'art africain contemporain, et qu'elle y resterait. Situation tout aussi embarrassante pour Amoako Bofo, déplorant que son travail soit détourné à des fins spéculatives. Bofo n'a tiré aucun profit direct de la revente de cette toile et il s'est inquiété que son travail soit utilisé de la sorte, car il se dit attaché à la valeur immatérielle de son oeuvre, celle qui se révèle avec le temps, le travail critique et la validation des autorités culturelles.

Pour Stefan Simchowitz, tout est lié, les instances de validation et les puissances financières soutenant le Marché. L'homme ne cesse de renvoyer ses détracteurs à « leur hypocrisie », et joue de son image sulfureuse. D'une certaine façon, cet influenceur nouvelle génération a pris le relais de Charles Saatchi, qui en créant le mouvement des Young British Artists dans les années 90, ouvrait l'un des grands chapitres du Marché de l'art.

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 21



Samedi 28 novembre 2020

Investir-Le Journal des finances • no. 2447 • p. 21 • 1691 mots

Assurance-vie

Les nouveaux fonds en euros, pour le meilleur et pour le pire

REMY DEMICHELIS

Beaucoup de compagnies ont remodelé leurs fonds en euros pour faire face à la baisse des taux, mais les clients risquent d'avoir du mal à s'y retrouver. Nous vous aidons à y voir plus clair. Garantie limitée sur le capital investi : des acteurs pas toujours explicites. Produits structurés et eurocroissance : des alternatives au fonds en euros pour renouer avec le rendement ? Moins de sécurité ne signifie pas toujours meilleure rémunération

Les taux bas ont une fâcheuse conséquence pour les détenteurs d'assurance-vie, ils entraînent mécaniquement une baisse de la rémunération des fonds en euros : elle atteint péniblement 1,46 % en moyenne en 2019, selon la Banque de France, après 1,83 % en 2018 et en 2017. Le placement phare de l'assurance-vie (80 % de l'encours environ) a le bonheur d'offrir trois avantages considérables : la sécurité, le rendement et la liquidité. C'est-à-dire que l'argent versé ne peut pas diminuer, qu'il rapporte un peu et que le capital est disponible à tout moment.

Seulement, les astérisques se sont multipliés dans les contrats ces dernières années. Si les assureurs glissaient ces nouvelles conditions au début en catimini, ils assument beaucoup plus leur démarche aujourd'hui. Au point de proposer des fonds en euros d'un nouveau genre qui rompent avec la sainte trinité de l'assurance-vie. Cela principalement afin d'espérer retrouver un meilleur rendement tout en respectant les règles de solvabilité. Car, pour garantir la liquidité

et la sécurité, les assureurs doivent investir dans des obligations (des emprunts d'Etat ou d'entreprises) très bien notées, mais les intérêts qu'elles offrent sont aujourd'hui au ras des pâquerettes, voire négatifs.

Pour vous aider à y voir plus clair dans la constellation des conditions générales, voici quatre changements plus ou moins répandus dans l'offre des fonds en euros. Il conviendra d'être attentif à savoir si le fonds en euros que vous propose votre banquier ou votre conseiller entre dans l'une de ces catégories pour juger si vous êtes prêt à assumer un bémol à la sécurité et ne pas avoir de mauvaise surprise.

LA GARANTIE LIMITEE

Le capital placé sur le fonds en euros ne peut réglementairement pas diminuer, mais des frais peuvent s'appliquer. Il est fréquent de subir ainsi des « frais sur versement » pour les contrats bancaires, d'assurance classique ou de conseiller en gestion de patrimoine (CGP) (5 % au maximum, toujours négociable), beaucoup moins pour les contrats Internet (0

© 2020 Investir-Le Journal des finances. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Produits - services

% en général). Jusque-là, rien de nouveau.

Mais il est maintenant possible de voir son capital amputé des « frais annuels de gestion » si jamais le taux servi ne parvenait pas à les couvrir. Apicil, CNP Assurances ou encore Spirica proposent ainsi des fonds en euros garantis de 96 % à 99 %. Ils prévoient donc que le capital brut est garanti à 100 % moins les frais annuels de gestion (de 4 % à 1 %). Ils ont le mérite de la transparence, car bon nombre d'acteurs ne prennent pas la peine d'être aussi explicites, il faut aller fouiller dans le « tableau des valeurs minimales garanties des rachats » pour avoir la certitude que le capital net de frais ne diminuera jamais.

Apicil, CNP Assurances et Spirica espèrent ainsi pouvoir augmenter la poche de diversification dans leurs fonds en euros, c'est-à-dire voir plus loin que les obligations. « *Cela permet d'assurer un meilleur rendement en acceptant de prendre plus de risques, explique Daniel Collignon, directeur général de Spirica. La poche s'élève à 30 %, contre 15 % à 20 % sur le marché.* » Il affirme par ailleurs avoir « *calibré la diminution de garantie pour continuer d'offrir un rendement positif même si l'OAT à 10 ans [obligation française] Baisse à - 1 %* ».

Cette garantie « presque totale » signifie toutefois que l'on peut perdre de l'argent. En 2018, le fonds EuroEvolution 2.1 (CNP Assurances) a ainsi enregistré un rendement net négatif (- 1,22 %). Euro Conviction 2.0 (BNP Paribas) a fait pire en offrant - 2 % en 2018. Aucun des deux n'arrive à la moyenne du marché depuis leur création, il y a moins de trois ans. Il ne s'agit toutefois pas de fonds en euros classiques, mais de fonds en euros dynamiques, au profil plus offensif.

Le Fonds Euros Nouvelle Génération, qui remplace les autres supports sécurisés traditionnels chez Spirica, et ceux qui suivent son chemin sont moins agressifs dans leur gestion. Ils ne donnent pas autant d'importance aux actions mais ont plutôt vocation à accueillir des actifs assez stables comme l'immobilier ou certaines obligations plus rentables donc moins bien notées. Ces fonds devront, par conséquent, encore faire leurs preuves.

LES VERSEMENTS OBLIGATOIRES EN UC

Dans une assurance-vie aujourd'hui, il y a la plupart du temps un fonds en euros (le placement « sécurisé », comme nous venons de le voir), mais aussi des unités de compte (UC), c'est-à-dire des placements sur les marchés (fonds en actions, diversifiés, sociétés civiles de placement immobilier - SCPI -, etc.) dont le capital n'est pas garanti. Ces UC peuvent subir les fluctuations de l'économie à la hausse mais aussi à la baisse. Elles offrent cependant de meilleures perspectives de rendement sur le long terme si elles sont bien dosées.

Aujourd'hui, les assureurs demandent de plus en plus que chaque versement sur le contrat comporte au moins une part sur des UC, 30 % généralement, cela pour éviter de lever trop d'argent sur le support sécurisé. « *Avant, plus on vendait de fonds en euros, plus on détruisait de la valeur* », explique Daniel Collignon.

Car les nouveaux versements doivent donner lieu à l'achat de nouvelles obligations, moins rémunératrices, qui viennent plomber (on dit plus poliment « diluer ») le rendement global du fonds.

Cette barrière à l'entrée du support sécurisé n'est pas forcément gênante si

l'on souhaitait déjà prendre des UC, mais elle peut le devenir à l'approche de la retraite ou dans un objectif de transmission, au moment où il faut justement éviter les soubresauts des marchés.

Spirica, qui demande 25 % en UC pour accéder au fonds en euros, fait en revanche sauter cette barrière pour les plus de 85 ans, un âge où l'on s'inquiète davantage de ce qu'on va léguer. Il faut dire que le contraire risquerait de faire fuir ces épargnants et mettrait l'assureur en délicatesse, eu égard à son devoir de conseil.

Dans tous les cas, cette contrainte ne vaut que pour les versements : il est toujours possible d'arbitrer a posteriori vers le fonds en euros, et cela sans limite.

LE BONUS

Plusieurs assureurs n'ont pas dressé de barrière, mais ils encouragent la souscription d'UC grâce à un bonus sur le fonds en euros selon la proportion non sécurisée, soit au versement, soit au regard de la moyenne annuelle de l'encours. Un atout pour quelques compagnies qui savent se montrer reconnaissantes.

C'est le cas, par exemple, de Swiss Life. Pour ce dernier, en 2019, le fonds en euros a rapporté 1 % aux épargnants qui investissaient moins de 30 % en UC, puis la rémunération augmentait graduellement selon la part en UC pour atteindre au maximum 2,7 %. Il fallait alors avoir investi plus de 60 % sur les marchés et disposer d'un encours supérieur à 250.000 € pour bénéficier du bonus le plus élevé. Placement-direct et Altaprofits, qui commercialisent également ce fonds en euros, proposaient même de grimper jusqu'à 3 %. « *C'est un vrai succès*, indique Stellane Cohen,

Produits - services

directrice générale d'Altaprofits. *Le bonus, c'est simple et facile à comprendre. Les clients adhèrent, après il faut construire la partie UC.* » Une poche qui doit être en accord avec le profil d'investissement et l'horizon de placement de l'épargnant. Par ailleurs, les frais sur les UC (surtout sur les SCPI, vendues comme une « alternative » aux fonds en euros) sont souvent plus élevés ; il convient donc d'investir à suffisamment long terme pour s'y retrouver.

LA DYNAMISATION OBLIGATOIRE DES PLUS-VALUES

La dynamisation des plus-values, enfin, consiste à verser automatiquement chaque année les gains du fonds en euros sur une UC. C'est une option qui existe déjà sur de nombreux contrats, mais Allianz l'a rendue obligatoire sur sa nouvelle gamme : Allianz Vie Fidélité. Certainement pour ne pas effrayer les clients, la compagnie a prévu de garantir une plus-value de 10 % sur cette UC au terme de cinq ans de vie du contrat s'il n'y a pas eu rachat. Seulement, si l'assuré sort totalement avant l'échéance, alors il perd l'UC ayant servi pour la dynamisation : pas de bonus ni de participation aux bénéfices.

A partir du sixième anniversaire, la dynamisation des plus-values est maintenue, et l'assuré peut arbitrer librement sans être pénalisé. *« On pense que c'est facilement appréhensible par nos clients »*, affirme Françoise Heckmann, directrice produits d'épargne.

Allianz a eu en plus la main lourde sur ses conditions générales puisqu'il impose un versement obligatoire en UC (30 %) pour accéder au fonds en euros et ne propose qu'une garantie brute de frais sur son support sécurisé, autrement

dit limitée. Cette cascade d'astérisques donne le tournis et doit inciter à passer son chemin. Surtout quand Allianz parle sérieusement d'« unité de compte sécuritaire » pour servir à la dynamisation des plus-values, alors que seul le fonds en euros offre un placement véritablement sécurisé...

LE RISQUE DANS UN UNIVERS JUSQUE-LÀ EPARGNE

L'autorité du secteur (l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution - ACPR) a mis en garde les compagnies pour qu'elles mentionnent plus clairement dans leurs publicités les risques encourus par des investissements sur les marchés. *« Je ne suis pas sûr que l'assurance-vie ait beaucoup à gagner dans cette course à l'échalote au moins-disant sur la qualité des fonds en euros »*, juge, de son côté, Jérôme de Villèle, directeur général de la mutuelle Ampli. Lui peut s'offrir le luxe d'être sévère envers ses confrères, car sa compagnie possède beaucoup de fonds propres et n'a donc pas trop à se soucier de l'argent levé sur le support sécurisé - et il en a conscience.

Mais force est de constater que, dans les fonds en euros, il faut désormais y regarder à deux fois, alors qu'on risquait jadis, au pire, de ne pas être aussi gagnant que les autres. *« Si nous vendons des contrats de mauvaise qualité, les clients s'en souviendront »*, avertit Jérôme de Villèle. A voir, car le transfert d'un contrat vers un autre assureur n'est toujours pas possible, et, vers un autre produit de la même compagnie, cela reste très difficile.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 34



Vendredi 27 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 34 • 607 mots

Le pari du viager sans rente

Gaétan Pierret

Federal Finance Gestion propose aux propriétaires seniors une décote en échange de leur maintien à domicile

Vendre sa maison mais continuer à y vivre. Être à la retraite mais posséder une belle somme pour réaliser ses derniers projets de vie. C'est la promesse de Silver Avenir, la dernière SCI de Federal Finance Gestion (FFG).

Augmenter son niveau de vie à la retraite

La stratégie du fonds est d'acquérir la pleine propriété de biens auprès de seniors qui conservent leur droit d'usage et d'habitation. En contrepartie, ils acceptent que FFG acquiert leur bien avec une décote moyenne de 40 %. Pour établir le prix du bien, les gérants se basent à la fois sur les tables de mortalité de l'Insee, mais aussi sur l'estimation immobilière réalisée par un expert indépendant et actualisée à chaque anniversaire des propriétaires. Le fruit de la vente leur est directement reversé et, avantage non négligeable, est défiscalisé.

A la « libération » des propriétés, FFG récupère l'intégralité de la valeur libre des biens et peut en jouir à sa guise (revente ou mise en location). « En rendant liquide leur patrimoine, les seniors augmentent leur pouvoir d'achat et financent leur maintien à domicile. Ce fonds est un placement qui allie sens et diversification », vante Charlotte

Evangelidis, co-gérante de Silver Avenir. Cette forme de viager a pour avantage de lever la barrière psychologique que peut parfois représenter la rente. « Plus la relation dure et plus elle se dégrade car le viager coûte très cher. En supprimant la rente, on apaise la relation entre investisseur et propriétaire », argumente la gérante. Uniquement disponible en unité de compte via l'assurance vie (1), Silver Avenir est accessible à la souscription en permanence et sa liquidité est apportée par l'assureur.

Dans le détail, 70 % du portefeuille sera constitué d'actifs immobiliers acquis en pleine-propriété avec droit d'usage et d'habitation ou nue-propriété viagère, le solde étant investi en liquidités et valeurs mobilières. Les gérants se veulent sélectifs dans leur approche : les biens identifiés, majoritairement des appartements (70 % des logements), valent en moyenne 1 million d'euros pour 150 m². Ils s'appuient sur un réseau de viageristes et d'agents immobiliers situés partout en France et sélectionnent en moyenne 2 % des biens qui leur sont présentés. 35 % des logements sont localisés en province, les autres en Île-de-France ou Paris intra-muros.

Des tendances démographiques convergentes

Compte tenu de cette sélectivité et de la spécificité du fonds, la question de la

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Produits - services

profondeur de marché se pose. Pour y répondre, FFG se base sur des tendances démographiques, documentées et chiffrées. Selon le Directoire de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES), 75 % des seniors étaient propriétaires en 2016. La chaire Transition démographique - transition économique (TDTE), évalue leur patrimoine immobilier à plus de 3.700 milliards d'euros. Mieux, selon l'Insee, la population des plus de 75 ans devrait doubler d'ici 2060. Ces prévisions, combinées à la diminution du niveau de vie à la retraite et les coûts élevés des soins pour personnes âgées, devraient permettre aux gérants de disposer d'un univers d'investissement assez large.

A noter également que Charlotte Evangelidis n'en est pas à son coup d'essai. La gérante a participé à la création de la SCI ViaGénération de Turgot Asset Management en 2017. A quelques différences près, la stratégie de gestion est similaire. Fin octobre, ViaGénération affichait une performance de 5,81 % en 2020 et de 8,40 % sur un an glissant. Ces chiffres ne présagent évidemment pas du rendement futur de Silver Avenir, mais qui donne une bonne indication sur la pertinence de la thématique.

(1) Notamment via Vie Plus et certains contrats Internet Suravenir

Fiche technique du fonds

Produits - services

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 30



Vendredi 27 novembre 2020

Les Echos • no. 23336 • p. 30 • 538 mots

Comment les assureurs veulent changer les habitudes des épargnants

SOLENN POULLENNEC

Les assureurs veulent vendre d'autres contrats que les fonds euros, clés du succès de l'assurance-vie de ces dernières décennies. Encore faut-il que leurs réseaux de distribution soient formés à distribuer des produits plus complexes et risqués.

Les assureurs déterminés à changer les habitudes d'épargne de leurs clients savent qu'ils n'y parviendront pas sans leurs commerciaux. En témoigne l'annonce en début de cette semaine par Generali France de la création d'une société de gestion chargée d'offrir « *un appui technique, des formations et des solutions* » à ses réseaux de distribution, agents généraux, conseillers en gestion de patrimoine,...

Cette nouvelle entité, baptisée « Generali Wealth Solutions », veut faciliter la « *transformation du modèle d'épargne* » de la filiale française du groupe italien. L'assureur a annoncé en 2019 la fin du « monde du fonds euros roi ». Autrement dit, plus question à l'avenir de distribuer massivement ces contrats généralement investis en obligations, assortis d'une garantie en capital qui ont fait tout le succès de l'assurance-vie pendant des décennies. Il souhaite notamment encourager la souscription d'assurances-vie en unités de compte (UC), dépourvues de garantie en capital et généralement investies en actions, donc plus risquées, ou alors encore de contrats euro-croissance, à mi-chemin entre

les fonds euros et les UC.

Transformation complète

Ceci implique un changement culturel. « *Les réseaux de distribution étaient formés pour répondre à certains besoins à un certain moment*, explique Alessandra Gaudio qui préside Generali Wealth Solutions, présentée comme une « task force » d'une dizaine de personnes, appelée à grandir vite. *Aujourd'hui, l'enjeu est d'aller plus loin en termes d'expertise pour vendre des produits plus complexes, avec, par exemple, des produits structurés, des produits investis en immobilier, en capital-investissement ou en infrastructures.* »

Cette initiative intervient à l'heure où tous les assureurs travaillent à faire évoluer leurs offres de produits d'épargne. Les débats sur l'évolution du modèle traditionnel de l'assurance-vie ont cours depuis plusieurs années déjà, mais la crise économique liée au Covid-19, qui repousse à un avenir lointain toute remontée des taux, ne fait que renforcer leur détermination. Certains assureurs restent très attachés aux contrats d'assurance-vie en euros, mais cherchent à faire évoluer leurs paramètres, quand d'autres cherchent à

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201127-EC-06143119728



Produits - services

pousser de nouveaux produits, tels que les plans d'épargne retraite.

Autant d'initiatives qui supposent d'être mises en musique par les commerciaux sur le terrain. « *Le fonds euros est facile à vendre avec un réseau commercial polyvalent qui vend de l'épargne mais aussi de l'assurance-dommages* », explique Stéphane Dessirier, directeur général du groupe MACSF. *Il n'y a pas d'arbitrage à faire, pas de crise à gérer, pour un réseau c'est extrêmement confortable. A partir du moment où il y a des unités de compte, il faut des conseillers spécialisés qui connaissent les marchés. C'est une transformation complète du mode de distribution et de la qualité d'accompagnement que vous devez fournir et cela coûte plus cher* ». Ce type de chantier est aussi sensible. L'industrie se sait surveillée de près par le gendarme des assureurs, toujours prompt à enjoindre au respect du « devoir de conseil » vis-à-vis des clients. Ce sujet a pris une résonance particulière ces dernières semaines, quand certains contrats d'assurance-vie ont été contaminés par les difficultés des fonds distribués par la société de gestion H2O, affiliée à Natixis.

S. P.

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 18



Mardi 1 décembre 2020

Investissement Conseils • p. 18 • 481 mots

VIE DES SOCIÉTÉS

Un nouveau venu sur le marché des produits structurés

Crédit Mutuel IM a lancé cette année Jinko, une gamme de produits structurés auprès des CGP. Ce lancement a été rendu possible par la création de Crédit mutuel IM qui fédère les équipes commerciales des six entités de gestion de Crédit mutuel Alliance Fédérale (100 Md€ d'encours), soit cinquante personnes dont trois dédiées au marché des CGP: Pascal Schmitter, Michel Marques et Valentin Derhy, responsables partenariats CGP. Outre l'entité CIC Market Solutions, Crédit mutuel IM compte également cinq sociétés de gestion: Crédit mutuel Asset Management (62 Md€ d'encours à fin juin), BLI Banque du Luxembourg Investments (12,5 Md€ sous gestion), Cigogne Management (spécialiste de la gestion alternative, 2 Md€ d'encours), CIC Private Debt (dédié à la dette privée, 2,4 Md€ d'encours), et Dubly Transatlantique Gestion (7 Md€ d'encours). «Jinko est donc la marque de CIC Market Solutions par laquelle nous abordons le marché des CGP, indique Michel Marques. Elle repose sur un savoir-faire établi de longue date au sein du Crédit mutuel Alliance Fédérale puisque les produits structurés sont déjà proposés dans les banques du groupe (6,3 Md€ d'encours à fin juin). Ainsi, les équipes de CIC Market Solutions émettent pour 200 à 300 M€ de produits structurés chaque trimestre sur tous les types de sous-jacent.» Le premier produit de campagne dédié au marché des

De gauche à droite: Pascal Schmitter, Michel Marques et Valentin Derhy, responsables partenariats CGP de Crédit mutuel IM.

CGP, Jinko Autocall Bouygues décembre 2025, a été lancé en novembre. Il s'agit d'un autocall sur l'action Bouygues d'une durée de cinq ans accessible unique-ment sur les contrats de Generali Vie. Sa fréquence de rappel est trimestrielle à partir de l'année 1 et son coupon est de 2,75 % par trimestre (soit 11 % par an) avec effet mémoire. A l'échéance, le capital est protégé jusqu'à une baisse de 40 % du titre (date de constatation initiale fixée au 21 décembre). «Notre volonté est de nous positionner comme un nouvel acteur de référence sur le marché des CGP sur le long terme. Notre positionnement repose sur la proposition de solutions simples, compréhensibles et évolutives; donc avec beaucoup de pédagogie», expose Valentin Derhy. Par ailleurs, cette équipe commerciale distribue auprès des CGP trois fonds actions thématiques gérés par Crédit mutuel AM: CM-CIC Global Leaders sur les grandes marques mondiales, CM-CIC Pierre sur les foncières cotées européennes et CM-CIC Global Gold sur les sociétés minières aurifères principalement, ainsi qu'un fonds diversifié de Crédit mutuel AM se nomme Flexigestion Patrimoine (SRRI 4) géré en multigestion, un fonds patrimonial de BLI, BL Global Flexible; et

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201201-GQ:a0001433357



Les acteurs - stratégie - offre

un fonds d'attente CM-CIC Evolution.

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 23 novembre 2020

L'AGEFI Quotidien • 414 mots

Generali France officialise le lancement de sa société de gestion patrimoniale

L'annonce était attendue, elle est tombée ce lundi matin. Generali France vient officiellement de lancer sa nouvelle société de gestion : Generali Wealth Solutions, filiale à 100 % de Generali Vie. C'est Alessandra Gaudio qui dirigera cette nouvelle entité, comme elle l'avait dévoilé il y a quelques mois dans un long entretien accordé à la rédaction de l'Agefi Actifs. La nouvelle société de gestion aura une vocation patrimoniale et proposera une offre complète de services en ingénierie patrimoniale et financière à l'ensemble des réseaux de distribution et des partenaires de Generali France, ainsi qu'à leurs clients. En matière de gestion d'actifs et d'offre financière, les équipes de Generali Wealth Solutions s'appuieront sur le savoir-faire et l'expertise de sociétés de gestion internes et externes au groupe Generali, travaillant ainsi en totale architecture ouverte. "Dans un contexte caractérisé par des taux durablement bas, voire négatifs, et par une forte volatilité des marchés, Generali a été le premier assureur à annoncer la fin du 'fonds euros roi' et la nécessité de faire évoluer le modèle traditionnel de l'assurance vie", rappelle l'assureur dans un communiqué, précisant qu'il souhaite développer une nouvelle proposition de valeur alliant diversification des placements, recherche de performance et protection des assurés. C'est dans ce contexte que s'inscrit le lancement de Generali

Wealth Solutions qui espère par ce biais renforcer sa position sur le marché de l'assurance vie. La nouvelle entité aura notamment vocation à offrir un accompagnement, un appui technique, des formations et des solutions autour de deux axes : - L'ingénierie patrimoniale, pour développer une approche globale permettant de proposer un accompagnement fiscal sur mesure (bilan), à l'image de ce que les banques privées offrent aujourd'hui à leur clientèle. - L'ingénierie financière, pour couvrir un large spectre de solutions d'investissement et permettre aux distributeurs et à leurs clients d'accéder à de nombreux produits et services : gestion pilotée, gestion sous mandat (dédiée ou conseillée), produits structurés, fonds dédiés ou encore fonds en marque blanche. Une offre à ce jour éligible au sein des contrats proposés par Generali en France et au Luxembourg. "L'ambition de Generali Wealth Solutions est de servir, d'accompagner les réseaux de distribution de Generali France sur toutes les dimensions de l'épargne patrimoniale. C'est le fondement de notre engagement : être aux côtés de nos partenaires et de leurs clients tout au long de leur vie", résume dans la missive Alessandra Gaudio, présidente de Generali Wealth Solutions et directrice des Solutions Patrimoniales de Generali France.

© 2020 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201123-GA-1538222

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 19 novembre 2020

Les Echos (site web) • 372 mots

Gestion de patrimoine : l'éditeur de logiciel Harvest et le spécialiste en formation Fidroit se rapprochent

GABRIEL NEDELEC

Les deux groupes veulent mettre en commun leur expertise afin de proposer des conseils et des services aux professionnels du secteur sur l'ensemble de la chaîne patrimoniale.

L'union fait la force. Fidroit et Harvest, deux acteurs de la gestion de patrimoine, annoncent ce jeudi leur rapprochement sous la holding Winnipeg Participations. Les deux entités veulent mettre en commun leurs expertises respectives - la formation et le conseil pour le premier, l'édition de logiciel pour le second - afin de créer une plateforme unique et offrir un accompagnement aux professionnels sur l'ensemble de la chaîne patrimoniale.

Concrètement, les outils numériques de Harvest viendront renforcer la palette de formations et de solutions proposées par Fidroit, à l'heure où le métier est en pleine mutation du fait du numérique. « *La crise sanitaire est un accélérateur de la digitalisation de notre métier* », explique Olivier Rozenfeld, le patron de Fidroit. *Ce rapprochement est une réponse aux attentes de nos clients respectifs. Nous voulons leur donner les moyens de créer de la valeur pour eux-mêmes et pour leurs clients.* »

Doubler de taille d'ici 2025

Depuis 30 ans, Harvest développe des outils numériques pour les professionnels de la gestion de patrimoine, dont Moneypitch, bien connu des profession-

nels. Cette ETI compte aujourd'hui 300 salariés et 4.000 clients (banques, assurances, CGP, sociétés de gestion...). La société, qui compte recruter 45 personnes cette année malgré la crise, réalise 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. De son côté, Fidroit est un spécialiste de l'accompagnement et de la formation des conseillers de gestion en patrimoine. L'entreprise compte aujourd'hui 1.400 clients et réalise 6 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Ensemble, les deux sociétés souhaitent multiplier par deux leur taille d'ici 2025. « *Harvest a le potentiel pour devenir un champion européen sur son secteur* », affirme Virginie Fauvel, qui a pris la tête de Harvest début septembre. *Mais pour cela, il faut une assise nationale solide. C'est ce que nous créons avec ce rapprochement.* »

Gabriel Nedelec

Note(s) :

Articles connexes :

[Osons le patriotisme économique](#)

[Nominations chez Sandoz, Meilleurstaux, Harvest, Microsoft... cette semaine.](#)

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201119-ECF-060428861008



Les acteurs - stratégie - offre

Les difficultés d'H2O contaminent l'assurance-vie

Comment prêter de l'argent à ses enfants

WeSave se lance dans l'agrégation des comptes d'épargne

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 9 décembre 2020

Les Echos (site web) • 679 mots

AXA s'intéresse à la vente d'Aviva France

SOLENN POULLENNEC

Le patron d'AXA France a expliqué que son groupe s'intéressait à la filiale de l'assureur britannique en plein recentrage. Celle-ci aiguise les appétits, même si sa vente est compliquée par la taille de son portefeuille de contrats d'assurance-vie assortis d'une garantie en capital.

AXA rejoint le bal des prétendants au rachat d'Aviva France, mais se garde de se montrer trop entreprenant. « *On regarde bien sûr le dossier* », a indiqué mercredi Jacques de Peretti, le président-directeur général d'AXA France, à l'occasion d'un échange organisé par l'Association nationale des journalistes de l'assurance (ANJA). *C'est un dossier qu'il faut regarder avec beaucoup d'intérêt mais aussi beaucoup de raison* », a aussitôt tempéré l'assureur.

Inquiétudes des syndicats

Depuis que la patronne d'Aviva France a annoncé cet été un recentrage de ses activités sur le Royaume-Uni, l'Irlande et le Canada, de nombreux acteurs se sont montrés intéressés par sa filiale française (540 millions d'euros de résultat opérationnel en 2019). Les avances de l'assureur allemand Allianz et d'Athora - un groupe d'assurance basé aux Bermudes et appuyé par le fonds Apollo - ont été suivies par celles du groupe italien Generali et du mutualiste français Macif. Mais des fonds se sont aussi mis sur les rangs, comme CVC, Apax et Cinven.

Lors de la présentation de son plan

stratégique la semaine dernière, le patron du groupe AXA, Thomas Buberl, a dit vouloir privilégier la croissance organique et faire des économies, mais « *notre stratégie c'est de se développer sur la santé, la prévoyance et le « risque d'entreprise* » », a rappelé mercredi Jacques de Peretti. Devant une telle feuille de route, Aviva France peut se targuer d'être présent sur le marché des professionnels et des PME (il a un savoir-faire dans le monde agricole) ainsi que sur la santé et la prévoyance.

Tout repreneur d'Aviva France, qui compte 4.500 collaborateurs, devra cependant composer avec son réseau de 1.000 agents généraux, actifs dans l'épargne et l'assurance dommages. Celui-ci pourrait poser la question de « doublons » pour des groupes qui comme AXA ou Generali s'appuient sur ce mode de distribution.

« Une histoire longue »

« *L'histoire sera longue sur ce dossier* », s'est contenté de mettre en garde Jacques de Peretti. La cession d'Aviva France est compliquée aux yeux de nombreux observateurs, qui font parfois le parallèle avec la vente, toujours en suspens, de la banque de détail de HSBC

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201209-ECF-0610106184378



Les acteurs - stratégie - offre

en France. Au coeur des interrogations : le portefeuille d'assurance-vie de l'Afer, une association d'épargnants comptant quelque 760.000 adhérents et dont Aviva France est le partenaire historique. Son patron, Gérard Bekerman, s'est posé en arbitre de la cession et n'a pas hésité à mener campagne contre une possible reprise par Athora.

Surtout, ce portefeuille est en très grande partie composé d'assurance-vie en euros (45 milliards d'euros sur 55), des contrats offrant une garantie en capital. Les rendements de ces contrats ont beau être au plus bas, ils coûtent cher aux assureurs, à l'heure des taux d'intérêt bas voire négatifs. Soucieux de réduire leurs besoins en fonds propres et d'améliorer leur rentabilité, AXA, Generali et autres Allianz mettent aujourd'hui l'accent sur les contrats d'assurance-vie en unités de compte (sans garantie en capital et notamment investis en actions).

L'activité d'épargne d'Aviva ne se réduit cependant pas aux produits de l'Afer. L'assureur se targue d'avoir une activité « vie » hors Afer dynamique, avec une part d'unités de comptes dans la production nouvelle élevée (61 % à la fin 2019). Aviva est aussi l'actionnaire majoritaire d'Union financière de France (UFF), une société de conseil en gestion de patrimoine cotée et valant autour de 310 millions d'euros.

Solenn Poullennec

Encadré(s) :

Thomas Buberl (AXA) : « de nouveaux risques systémiques apparaissent » <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/thomas-buberl-de-nouveaux-risques-systemiques-ap->

paraissent-1269889

Après l'acquisition d'XL et le Covid, AXA mise sur la sobriété <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/apres-lacquisition-dxl-et-le-covid-axa-mise-sur-la-sobriete-1270029>

Note(s) :

Articles connexes :

[Aviva France attise les appétits de fonds d'investissement et assureurs](#)

[Assurance : le jeu s'ouvre pour la vente d'Aviva France](#)

[Aviva France : la Macif, Generali et CVC en embuscade face à Allianz et Athora](#)

[L'Afer pose ses conditions dans la cession d'Aviva France](#)

[Comment AXA France veut monter en puissance](#)

Les acteurs - stratégie - offre

LE FIGARO

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 20 novembre 2020

Le Figaro • no. 23720 • p. PAT36 • 873 mots

Les assureurs-vie passent à la gestion ISR

De plus en plus de contrats vous offrent désormais une gestion pilotée selon des critères responsables.

Leroux, Eric

p. pat36



GESTION DÉLÉGUÉE La vague de l'investissement socialement responsable (ISR) n'épargne pas l'assurance-vie. Si la plupart des contrats proposent aujourd'hui au moins un fonds ISR - c'est une obligation pour les nouveaux contrats depuis cette année -, les assureurs et distributeurs sont de plus en plus nombreux à proposer une solution attractive pour gérer votre épargne de manière durable au travers de la gestion pilotée : un professionnel se charge de répartir votre argent sur différents supports, en fonction du niveau de risque choisi, puis d'organiser des arbitrages lorsqu'il le juge nécessaire.

Les épargnants tentés par ce pilotage automatique ont cependant tout intérêt à ne pas s'arrêter aux seules appellations « durable », « responsable » ou « ESG » qui leur sont proposées, car les approches des professionnels dans ce domaine sont très variables. Chez Boursorama Banque, par exemple, qui propose depuis cette année trois portefeuilles pilotés par Sycomore, le choix a été fait d'investir uniquement sur des fonds ayant reçu le Label ISR d'État. « Avec 500 fonds labellisés aujourd'hui, il est possible de tout gérer en ISR, avec seulement des petits trous dans la raquette, par exemple dans le domaine de l'in-

François BOUCHON/Le Figaro

vestissement obligatoire à haut rendement », explique Alexandre Taïeb chez Sycomore AM. S'il reconnaît que le Label ISR doit évoluer, il estime que le choix de n'intégrer que des fonds labellisés facilite le travail de sélection. Ceci ne l'empêche pas d'examiner les fonds à la loupe, « afin de détecter l'éventuelle présence de sociétés qui ne répondraient pas aux critères internes définis par la société de gestion, ou pour éviter une surexposition à certaines entreprises qui pourraient, via plusieurs fonds, occuper une place trop importante dans le portefeuille ». Lancée au pire moment, lors du début de la crise du Covid, cette gestion pilotée affiche pourtant des premiers résultats très encourageants.

Même approche pour Cashbee, la fintech spécialisée dans l'épargne court terme, qui vient de se lancer dans l'assurance-vie avec une telle approche. « Tous les fonds sont labellisés ISR », précise Cyril Garbois, cofondateur. Nos clients peuvent choisir un profil axé vers le climat, l'inclusion et l'impact, ou bien les trois à la fois ». Une arme susceptible de séduire les jeunes épargnants, d'autant qu'il s'agit d'une assurance-vie 100 % smartphone et qu'elle ne fait pas

© 2020 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201120-LF-842x20x22180947172



Les acteurs - stratégie - offre

de promesses irréalistes : *« Nous ne pensons pas que l'ISR puisse promettre une surperformance durable, explique-t-il, mais il n'y a pas non plus de sous performance à craindre. Et les jeunes sont très sensibles à ces enjeux. »*

Impacts extrafinanciers

Le choix de s'appuyer sur des fonds ayant le Label ISR est partagé par la MIF (Mutuelle d'Ivry-La Fraternelle) qui lance sa gestion pilotée par OFI. À une différence près : *« Ces gestions s'appuient à 80 % sur des fonds labellisés ISR ou utilisant des filtres ESG (pour Environnement, social et gouvernance). Nous avons conservé une poche non-ISR de 20 % pour ne pas nous priver d'autres secteurs »*, détaille Olivier Sentis, directeur général de la MIF. Une entorse qui pourrait refroidir les épargnants les plus engagés, même si la mutuelle souhaite dans un second temps développer une mesure des impacts extrafinanciers de ces portefeuilles.

À l'Agipi, une association partenaire d'Axa, on n'a pas attendu la vague pour proposer la gestion pilotée ISR, au travers de quatre profils plus ou moins risqués. Ici, plus question de labels : Agipi s'appuie sur les données de Morningstar pour choisir les fonds ayant un engagement ESG. *« Depuis le lancement de cette gestion en 2017, un tiers des adhérents de l'Agipi qui choisissent la gestion pilotée optent pour cette gestion ESG »*, se réjouit Constance de Poncins, déléguée générale de l'association.

Pas envie de passer par des fonds gourmands en frais ? Il existe des offres, comme celle du courtier en ligne Nalo, qui s'appuient uniquement sur des ETF ou trackers, ces instruments qui ré-

pliquent les évolutions d'indices à moindre coût. Pas de profils clés en main ici, mais une allocation personnalisée pour chaque client, comme le fait Nalo Patrimoine pour toute son offre.

Dans certains contrats, l'offre ISR est cependant plus limitée, avec par exemple un seul profil au Crédit Mutuel Arkéa ou chez Placement-Direct. Ceux-ci étant plutôt offensifs, ils séduiront les investisseurs de long terme prêts à supporter des risques de perte, puisque la prise en compte de critères extrafinanciers n'interdit pas les accidents de parcours. *« Pour savoir dans quoi on investit vraiment, et dans la mesure où l'on ne sait pas dans quoi investissent les fonds au-delà des premières lignes, il est important de se renseigner sur les choix des gérants et d'observer, notamment, comment est analysée l'empreinte carbone des portefeuilles »*, recommande cependant Éric Blain, conseiller en gestion de patrimoine à Paris engagé depuis plus de quinze ans sur les questions ISR.

Les grands absents de cette approche responsable et pilotée restent toutefois les contrats grand public des banques et des assureurs traditionnels, plutôt timides dans ce domaine. Une absence qui ne devrait pas durer, tant la finance durable est porteuse et permet, accessoirement, d'éloigner les épargnants des fonds en euros qui, eux, sont rarement gérés selon des critères ESG.

Illustration(s) :

De nombreux contrats vous permettent d'investir dans des entreprises en relation avec les énergies renouvelables. Ici, un champs d'éoliennes dans l'est de la France.

Note(s) :

eleroux@lefigaro.fr

Les acteurs - stratégie - offre

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 31



Jeudi 19 novembre 2020

Les Echos • no. 23330 • p. 31 • 111 mots

En bref

Mariage de deux spécialistes du conseil en gestion de patrimoine

GABRIEL NEDELEC

Épargne : Fidoit, le spécialiste de l'accompagnement des conseillers en gestion de patrimoine (CGP), et Harvest, l'éditeur de logiciel pour ces professionnels, annonce leur rapprochement ce jeudi sous la holding Winnipeg Participations. Ces deux experts de la gestion de patrimoine cherchent à créer des synergies entre les métiers du conseil et de formation de Fidoit et les outils numériques développés par Harvest, à l'heure où le secteur est en pleine mutation digitale. Harvest compte 300 salariés et 4.000 clients pour un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros. Fidoit accompagne 1.400 clients pour 6 millions d'euros de chiffre d'affaires.

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201119-EC-0604289115089



L'AGEFIHEBDO

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 26 novembre 2020

L'AGEFI Hebdo • p. 6 • 1347 mots

Frédéric Oudéa, directeur général du groupe Société Générale

Frédéric Oudéa : « Nous voulons être champion de France du conseil en épargne »

Alexandre Garabedian, Sylvie Guyony et Franck Joselin

p. 6



Frédéric Oudéa, directeur général du groupe Société Générale, dévoile à L'Agefi les premières actions par métiers préfigurant son plan 2021-2025.

De la crise de 2008 à celle du Covid-19, quel bilan tirez-vous de vos douze ans à la direction générale ?

Je dirige le groupe depuis le début de la crise financière. L'entreprise a surmonté les différentes épreuves et s'est remarquablement transformée. Nous nous sommes recentrés sur nos missions au service des clients en cessant les activités de marchés pour compte propre et en développant celles où nous sommes en mesure d'apporter de la valeur aux clients grâce à des expertises reconnues. Au cours des dix dernières années, nous avons également considérablement renforcé notre solidité financière. La crise du Covid-19 vient valider ces transformations en montrant notre capacité de résilience et le rebond de nos métiers. Au troisième trimestre 2020, nous avons même publié des revenus en hausse par rapport à 2019 et notre niveau de capital reste très solide. La qualité de notre portefeuille de crédits reste excellente et, en valeur absolue, la masse des crédits en défaut est stable entre fin juin et fin septembre. A fin 2020, le coût



du risque pourrait atteindre 70 points de base, la fourchette basse de nos prévisions, et il devrait baisser l'an prochain. Enfin, le métier de banquier a retrouvé tout son sens dans cette crise, aussi bien à travers l'accompagnement des clients que des collaborateurs. Le monde vit une crise d'une portée exceptionnelle et le rôle des banques sera plus que jamais déterminant dans les prochains trimestres.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Avec la nouvelle direction du groupe, en place depuis cet été, nous travaillons à notre prochain plan stratégique à horizon 2025 que nous annoncerons courant 2021, lorsque nous aurons plus de visibilité sur l'environnement économique et réglementaire. Nous donnerons auparavant au marché nos trajectoires pour certains métiers et géographies. Nous avons par exemple déjà annoncé nos plans pour notre filiale ALD (lire pages

© 2020 L'AGEFI Hebdo. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 10 décembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201126-GH-1538031



Les acteurs - stratégie - offre

10-12, NDLR), et Komerční banka en République Tchèque. Nous avons également lancé une étude sur le rapprochement possible de nos deux réseaux de banque de détail en France (la Société Générale et le Crédit du Nord). Nous annoncerons l'issue de ces importants travaux le 7 décembre, de même que les perspectives pour Boursorama qui poursuit sa dynamique de conquête avec près de 3 millions de clients dès 2021. Nous avons la conviction que nos modèles de banque de détail sur le marché français ont des atouts très différenciants.

Avec quel effet sur le cours de Bourse ?

Nous faisons un travail de fond sur notre business model qui vise à améliorer durablement notre compétitivité commerciale et financière. Notre trajectoire stratégique de moyen terme devrait donner confiance aux investisseurs sur les perspectives du groupe, au-delà du rebond observé au troisième trimestre et de la capacité de reprendre le paiement des dividendes quand cela sera de nouveau autorisé par le superviseur.

Nous nous préparons à une nouvelle étape, qui nous impose de penser différemment, de nous adapter à des mutations structurelles majeures que la crise n'a pas fait naître mais a accélérées. Nos évolutions stratégiques vont être notamment guidées par les transformations digitales et les enjeux RSE (responsabilité sociale et environnementale, NDLR). A l'avenir, le client particulier ira voir son banquier avant tout pour du conseil ; les autres services seront principalement assurés à distance. Nous voulons par exemple être champion de France du conseil en épargne. Nous allons mettre en place une architecture ouverte sur ces solutions pour l'épargne, avec une orientation très forte sur l'investissement re-

sponsable. Nous voulons également accompagner proactivement les enjeux de transition énergétique et avons annoncé à cet égard un objectif de réduction de 10 % de l'exposition de nos portefeuilles de crédit au secteur de l'extraction du pétrole et du gaz d'ici à cinq ans en accompagnant nos clients dans leur propre transformation : nous sommes une des premières banques à s'engager ainsi sur une baisse en valeur absolue.

Et réduire le nombre d'agences en fusionnant vos réseaux...

Nous sommes encore en phase d'étude sur le rapprochement de nos réseaux avec plusieurs objectifs en tête. Nous voudrions maintenir un ancrage territorial fort. La rationalisation des réseaux se ferait donc sans recul dans les territoires. Nous pourrions être amenés à faire des regroupements lorsque deux agences se font face à Paris ou dans les grandes métropoles régionales, en préservant une présence locale grâce à des effets de taille, avec aussi une gouvernance proche du terrain (pour les décisions de crédit, par exemple). Nous voudrions également bâtir sur la forte complémentarité des deux réseaux qui ont chacun leurs points forts en matière d'accompagnement des différents types de clientèles (particuliers, professionnels, petites et grandes entreprises). Enfin, nous voudrions investir avec le maximum d'efficacité, en passant de deux systèmes d'information à un seul.

L'architecture ouverte en épargne induit-elle la cession de Lyxor ?

Je n'ai pas de commentaire concernant Lyxor. Nous avons signé en novembre dernier de nouveaux accords de distribution (en matière de produits d'investissement et d'épargne ainsi qu'en conserva-

tion de titres, NDLR), avec Amundi qui reste notre partenaire privilégié, mais non exclusif. D'autres partenariats seront annoncés prochainement.

Supprimer 640 emplois en net, dont 400 en banque d'investissement, après 1.200 en 2019, est-ce renoncer à certains métiers ?

Non, nous ajustons notre gamme de produits structurés durement affectés pendant la crise. Cette activité reste porteuse, notamment car les taux demeureront quasiment nuls pendant longtemps et ces produits structurés offrent aux clients des solutions d'investissement avec une protection du capital et du rendement. Nous faisons évoluer la nature des produits vendus. En cas de nouvelle crise sur les marchés, nous voulons que les risques et leurs impacts potentiels sur nos résultats soient au moins divisés par deux par rapport à 2020. Les conséquences sur l'emploi portent en partie sur les équipes métiers mais aussi les fonctions associées. Par ailleurs, les autres ajustements envisagés dans certains business et fonctions visent à améliorer notre efficacité opérationnelle et répondre aux enjeux spécifiques de leurs activités. Sur le plan social, fidèles à notre engagement d'employeur responsable, nous encourageons la mobilité interne et il n'y aura pas de départs contraints.

Aux dépens de la culture du groupe ?

Société Générale garde sa culture de pionnier et d'entrepreneur. Nous voulons être en capacité de faire évoluer nos métiers fondamentaux, mais aussi d'inventer et faire grandir de nouveaux. Boursorama ou ALD sont des business développés au sein du groupe, qui étaient tout petits il y a 10 ans et ils sont

Les acteurs - stratégie - offre

aujourd'hui leaders sur leurs marchés. Rares sont les banques capables de bâtir de telles success stories. Nos présences géographiques sont aussi différenciantes. Prenez l'Afrique : il y aura 2 milliards d'Africains en 2050. Alors que certaines banques internationales se retirent du Continent, nous serons présents dans la durée pour accompagner ce potentiel de croissance.

Propos recueillis par Alexandre Garabedian, Sylvie Guyony et Franck Joselin

Anticipez-vous une accélération des concentrations bancaires ?

Les sujets de concentration sont beaucoup plus compliqués dans le secteur bancaire que dans l'industrie, principalement à cause du carcan réglementaire qui s'impose aux grandes banques et dicte les conditions de regroupement. Aujourd'hui nous assistons surtout à des fusions domestiques dans la banque de détail, de taille petite ou moyenne. D'ailleurs l'étude que nous conduisons en vue de combiner nos deux réseaux en France, s'apparente à une opération de consolidation domestique, comme il en existe en Italie ou en Espagne. Cela ne pose pas de problème de réglementation. Mais rapprocher deux banques de taille significative, présentes dans plusieurs pays de la zone euro, qui plus est sur des métiers parfois différents, est beaucoup plus complexe, dans un marché européen encore fragmenté et avec le poids de certaines réglementations nationales. Des avancées sont attendues sur ces sujets. Ce pourra être le cas lorsque la construction de l'Union bancaire et de l'Union des marchés de capitaux reprendra. Avec la crise du Covid, ça n'est probablement pas le sujet européen prioritaire. Espérons que la présidence française de l'Union européenne au premier semestre 2022 y porte à l'inverse une attention particulière.