DÉCIDEURS
GESTION D'ACTIFS & PATRIMOINE

Mars 2020 #N°13

Épargne retraite
Un nouveau cercle vertueux ?
p.34

Finance verte
Un avenir européen pour le label Greenfin ?
p.18

Placement
Comment bien préparer sa retraite
p.32

LOI DE FINANCES 2020

LES PRINCIPALES ÉVOLUTIONS FISCALES

P.14

À la rencontre des dirigeants de plateformes dédiées aux CGP p.24

SOMMET DU PATRIMOINE & PERFORMANCE

LA RENCONTRE DES LEADERS DE LA GESTION DE PATRIMOINE & DE LA GESTION D'ACTIFS

Conférences • Déjeuner • Dîner • Remise de prix

Family Offices - Sociétés de Gestion - Dirigeants
Investisseurs Institutionnels - Banques Privées
Conseils en Gestion de Patrimoine - Experts comptables

17 JUIN 2020 PARIS

sommet-patrimoine-performance.fr

CONTACT | INSCRIPTION

STEPHANE FRAGUES
Directeur du département - Gestion d'actifs et Patrimoine
sfragues@leadersleague.com
Tél. 01 45 02 25 70

VIOLETTE DURAND
Chef de projet
vdurand@leadersleague.com
Tél. 01 45 02 26 16

ORGANISÉ PAR DÉCIDEURS MAGAZINE

Aurélien Florin,
responsable éditorial senior
Décideurs Magazine

CORONAVIRUS : LES MARCHÉS FINANCIERS DÉJÀ VACCINÉS ?

En cette nouvelle année du Rat, le gouvernement chinois s'échine à endiguer l'épidémie de pneumonie virale Covid-19, plus connue sous le nom de Coronavirus. Le chiffre officiel faisait état, au 20 février, de 2118 morts dans le pays, la plupart dans la province du Hubei. Mais qui peut aujourd'hui croire aux chiffres transmis par la Chine ? Pas grand monde *a priori*. Au-delà de ce dramatique bilan humain, l'épidémie risque de paralyser l'économie chinoise, qui a contribué pour une grande partie à la croissance du PIB mondial l'année dernière. Certains secteurs comme ceux du tourisme, du luxe et des transports aériens sont déjà sous pression.

Et les marchés financiers dans tout cela ? Une inquiétude palpable ? Une panique irraisonnable ? Un effondrement des principaux indices boursiers mondiaux ? Rien de tout cela ! Les investisseurs saluent au contraire les nouvelles mesures de soutien du gouvernement et de la banque centrale chinoise en vue de limiter les conséquences de la propagation du virus sur l'économie. À croire qu'ils ont déjà trouvé le vaccin du Coronavirus.

> « Les secteurs du tourisme, du luxe et des transports aériens sont sous pression »

Jean-François Fliti,
Allure Finance

Édouard Petitdidier,
Allure Finance

Mathilde Reverberi,
Allure Finance

Corinne Prince-Labille,
Allure Finance

UNE BAISSE DE L'IMMOBILIER POUR 2020 EST-ELLE ENVISAGEABLE ?

Jusqu'à présent, l'immobilier constituait une valeur refuge fortement valorisée. Au regard du contexte économique actuel, cela peut-il perdurer ?

La Banque centrale européenne n'a pas prévu de modifier sa politique monétaire en matière de taux d'intérêt. Les banques commerciales devraient, quant à elles, continuer à subventionner les demandes de crédit des entreprises et des ménages.

Cependant, la combinaison de plusieurs facteurs économiques et géopolitiques laisse entrevoir la formation d'une bulle immobilière. En effet, les décisions en matière fiscales et budgétaires comme la transformation de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) en impôt sur la fortune immobilière (IFI), la poursuite de l'encadrement des loyers ou encore le resserrement des prêts à taux 0 % sont défavorables à l'immobilier.

Par ailleurs, certains critères significatifs sont également susceptibles de favoriser cette baisse : l'envolée des prix déconnectés du niveau des loyers perçus, des taux d'intérêt historiquement bas conduisant les ménages à augmenter leur taux d'endettement, un vieillissement de la population avec un besoin de liquidités grandissant et enfin, une très faible augmentation du PIB.

DÉCIDEURS
GESTION D'ACTIFS & PATRIMOINE

Décideurs Gestion d'Actifs & Patrimoine est un magazine bimensuel édité par *Décideurs Magazine*.
15, avenue de la Grande-Armée - 75116 Paris
Tél. : 01 45 02 25 00 - Fax : 01 45 02 25 01
www.leadersleague.com

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Pierre-Étienne Lorenceau,
pelorenceau@magazine-decideurs.com

Directeur du département gestion d'actifs et patrimoine
Stéphane Fragues
sfragues@leadersleague.com

RÉDACTION
Responsable éditorial senior
Aurélien Florin
aflorin@leadersleague.com
Ont collaboré à ce numéro
Anne Buchet, Chloé Buewaert, Aurélien Florin
Secrétaires de rédaction
Emmanuelle Bodiot, Claire Pavageau,
Anne Pavan, Cécile Roudier

PARTENARIATS
Directrice de publication déléguée
Aurore Mathey
amathey@leadersleague.com
Directrice de publication déléguée
Clémentine Nicolas
cnicolas@leadersleague.com
Chargée de clientèle
Liliane Ndobo
Directeur commercial pôle médias
Richard Bodin
rbodin@leadersleague.com
Directeur de la publicité
Stanislas Vinson
svinson@leadersleague.com
Directeur de clientèle
Thierry Lambert
tlambert@@leadersleague.com

CRÉATION & GRAPHISME
Directrice du studio : Isabelle Warlin
Graphistes : Héloïse Daubannes, Marie-Ange Jean-Pierre, Anaïs Le Bomin, Théo Stainer

PHOTOGRAPHIES
shutterstock.com

N°ISSN 2493-8718 - Dépôt légal à parution
Imprimerie de Senefelder Misset-Doetinchem (Pays-Bas)
Une publication du groupe : Leaders League SARL - N° RCS Paris : B422 584 532
Principal associé : Pierre-Étienne Lorenceau.

EN PARTENARIAT AVEC
ALLURE FINANCE
18, rue Troyon - 75017 Paris
www.allurefinance.fr
CONTACTS
Édouard Petitdidier : epetitdidier@allurefinance.fr
Jean-François Fliti : jfliti@allurefinance.fr
Tél : 01 53 81 73 04

POWERED BY
LEADERS LEAGUE

© Vadim Georgiev

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

6. En bref

NOMINATIONS

10. Les mouvements

12. Entretien avec **Sébastien Rogues, Primonial Sailing Team et Yacht Club des Entrepreneurs**

DOSSIER LOI DE FINANCES

14. Quels changements pour les particuliers ?

16. Entretien avec **Marie-Christine Dalloz, Les Républicains**

17. Entretien avec **Cédric Roussel, La République en marche**

DOSSIER LABEL GREENFIN

18. L'Europe en ligne de mire

20. Entretien avec **Brune Poirson, secrétaire d'État, auprès de la ministre de laTransition écologique et solidaire**

21. Entretien avec **Pascale Baussant, Baussant Conseil**

22. Entretien avec **Philippe Fidaire, NN Investment Partners France**

DOSSIER SPÉCIAL

24. À la rencontre des dirigeants de plateformes dédiées au CGP

26. Plateformes dédiées aux CGP : Contre vents et marées

28. Les pionniers

29. Les références

30. Les bâtisseurs

31. Les visionnaires

GESTION DE PATRIMOINE

32. Préparer sa retraite
Une stratégie à long terme qui allie performance et persévérance

34. Table ronde
Épargne retraite et épargne salariale : un nouveau cercle vertueux ?

PHILANTHROPIE

40. Entretien avec **Sabine Roux de Bézieux, présidente, Fondation de la mer**

ART DE VIVRE

42. Rétromobile 2020
Les voitures de collection s'arrachent à prix d'or

MARCH 5TH, 2020

>REGISTER NOW
europeanfinancesummit.com

PAYMENTS | SUSTAINABLE INVESTMENTS | NEW FINANCIAL LANDSCAPE AT THE HORIZON 2050

EUROPEAN FINANCE SUMMIT

POWERED BY INFINANCE

The place where financial key players meet up

European Convention Center
Luxembourg (ECCL)

European Finance Summit is the main gathering for financial professionals
to share their best practices, analyse international financial markets.
Ask for more information to *team@infinance.lu*

MARKETING. EVENTS. PUBLISHING.
FARVEST

FONCIA PIERRE GESTION S'ADOSSE À BLACKFIN CAPITAL PARTNERS

Foncia Pierre Gestion, société de gestion agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), vient de prendre son indépendance avec le groupe Foncia grâce au soutien du fonds de capital-développement BlackFin Capital Partners. Créée en 1964, Foncia Pierre Gestion gère cinq SCPI représentant une capitalisation de près de 1,2 milliard d'euros. Ces SCPI sont détenues par environ 19000 associés, avec près de 500 actifs immobiliers sous gestion (bureaux, commerces, hôtels) représentant une surface proche de 450000 mètres carrés. L'équipe de Foncia Pierre Gestion, dont le siège est situé à Paris, est composée de 28 professionnels. Le groupe Foncia détenait 100 % de la société jusqu'à l'acquisition par BlackFin. *« Pour Foncia Pierre Gestion, ce changement d'actionnaire est un moyen d'accéder à un portefeuille de clients institutionnels plus large, de développer son réseau de distribution (conseillers en gestion de patrimoine, banques privées, sites internet spécialisés) et de renforcer la visibilité de son offre »*, précise le communiqué de presse.

HAUSSMANN PATRIMOINE ET STRATÉGIE FINANCIÈRE SE RAPPROCHENT

Le début d'année commence fort dans l'univers des cabinets de gestion de patrimoine. La concentration du marché, promise par de nombreux dirigeants de cabinet, est en train de se concrétiser. Dernier rachat en date : celui de Stratégie financière par Haussmann Patrimoine.

Créé en 1991, Stratégie financière est un cabinet de gestion de patrimoine qui suit près de 180 familles. Cette structure était arrivée à un tournant de son histoire. L'un des deux associés, Thierry Sanchez, désirait, en effet, se consacrer à de nouveaux projets professionnels, tandis qu'Olivier Ribes souhaitait en poursuivre le développement.

Fondé en 2020, Haussmann Patrimoine compte, quant à lui, plus de 7500 clients. Dirigé par Emmanuel Narrat, unique associé, ce cabinet a donc pris une participation à hauteur de 50,1 % dans le capital de Stratégie financière. Emmanuel Narrat devient cogérant de Stratégie financière aux côtés d'Olivier Ribes qui conserve 49,9 % du capital.

ICF ET EGA SCELLENT LEUR UNION

DR

Guy Roos, dirigeant fondateur du groupe ICF

Faisant face à une érosion de leur marge et des obligations réglementaires toujours plus importantes, les cabinets de gestion de patrimoine (CGP) sont nombreux à vouloir se regrouper. Une nouvelle étape de la concentration du marché s'est ainsi concrétisée en décembre dernier avec le rapprochement de deux cabinets lyonnais.

Le groupe ICF, dirigé par Guy Roos, et EGA, conduit par Matthieu Grosselin et Matthias Dumont, ont choisi de s'associer. D'ici la fin de l'année, les équipes devraient occuper les mêmes locaux, situés à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or. Le nouvel ensemble gère désormais près de 500 millions d'euros d'actifs et compte 25 collaborateurs.

Le président du groupe ICF se félicite de cette union : *« Nous atteignons une taille critique intéressante, nécessaire face aux obligations réglementaires croissantes dans notre profession. Ce rapprochement avec EGA nous permet d'apporter des compétences supplémentaires et vient étoffer l'offre de services apportée à nos clients, notamment sur les domaines de la prévoyance, de l'épargne salariale ou encore du haut de bilan. »*

FRAGILISÉ PAR UNE AFFAIRE D'ESPIONNAGE, TIDJANE THIAM QUITTE CRÉDIT SUISSE

DR

Tidjane Thiam, ex-directeur général du Crédit Suisse

Secoué depuis de longues semaines par une affaire d'espionnage, le Crédit Suisse vient d'annoncer la démission de son directeur général, Tidjane Thiam. Ce dernier avait pris les commandes de la banque zurichoise en 2015. Lors de l'officialisation du départ de Tidjane Thiam, le président du groupe Urs Rohner a reconnu la qualité de son travail en soulignant que c'est *« grâce à lui que la banque est de nouveau solide et a renoué avec les bénéfices »*. La relation entre le Franco-ivoirien et le président du groupe s'était cependant largement détériorée, à tel point que le dialogue était devenu difficile entre eux.

Les accusations faites au Crédit Suisse d'avoir espionné, par l'intermédiaire de détectives privés, d'anciens hauts cadres de l'établissement, furent un point de non-retour. Et ce, même si Tidjane Thiam a toujours nié avoir été informé de ces pratiques. Le nom de son remplacement est déjà connu. Il s'agit du Suisse Thomas Gottstein, dans le groupe depuis 1999. Agé de 55 ans, il était jusqu'à présent à la tête des activités pour le marché suisse.

AMUNDI MET LA MAIN SUR LA SOCIÉTÉ DE GESTION ESPAGNOLE SABADELL ASSET MANAGEMENT

DR
Yves Perrier, directeur général d'Amundi

Amundi continue de jouer un rôle majeur dans la concentration du marché de la gestion d'actifs. Après l'intégration de Pioneer, le gestionnaire d'actifs français a fait l'acquisition de l'intégralité du capital de Sabadell Asset Management, un acteur de l'*asset management* parmi les plus importants en Espagne, avec 21,8 milliards d'euros d'actifs sous gestion.
En paralèlle, Banco Sabadell et Amundi ont également annoncé la signature d'un partenariat stratégique d'une durée de dix ans portant sur la distribution des produits d'Amundi dans les réseaux de Banco Sabadell en Espagne. Un accord qui vise à accélérer le développement des produits d'épargne et d'investissement de Banco Sabadell, et son activité de gestion de fonds. En réalisant cette alliance, le groupe dirigé par Yves Perrier, souhaite notamment bénéficier de l'ancrage régional de Banco Sabadell, au travers de son réseau de plus de 1 900 agences.
Sabadell Asset Management et Amundi Iberia resteront deux entités distinctes, afin de préserver les opérations actuelles des fonds d'investissement ou des plans de retraites de chaque entité : Sabadell Asset Management restera ainsi dédiée au réseau de Banco Sabadell et capitalisera sur les expertises d'Amundi pour servir ses clients. Tandis qu'Amundi Iberia, qui gère 21 milliards d'euros, restera dédiée à ses clients existants.

GENERALI INVESTMENT LANCE UN FONDS EN OBLIGATIONS VERTES ET DURABLES

DR

Generali Investment s'appuie sur son expertise de long terme en matière d'investissement obligataire ayant pour but de répondre à son engagement en faveur du développement durable. Le lancement de son premier fonds investi principalement en obligations vertes et durables offrira l'opportunité d'avoir un impact positif et tangible en finançant des projets liés au changement climatique.
Ce fonds est enregistré en Italie, en France, en Allemagne et en Autriche. La procédure de sélection permettra d'obtenir un portefeuille avec une note élevée et une diversification géographique attractive.
Carlo Trabattoni, directeur général de Generali Investments Partners S.p.A. Società di gestione del risparmio (société de gestion du Fonds) déclare : *« Les marchés financiers peuvent être très efficaces pour allouer les capitaux là où ils sont nécessaires, et notre objectif est de tirer parti de notre savoir-faire dans la relation avec les médias Generali Investments. »*

CRÉDIT MUTUEL LANCE SON CENTRE DE MÉTIER DÉDIÉ À LA GESTION D'ACTIFS

Crédit Mutuel Alliance Fédérale vient d'annoncer le lancement de Crédit Mutuel Investment Managers, son cœur de métier dédié à la gestion d'actifs. Cette nouvelle entité se positionne comme assembleur des entités de gestion de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Avec ce regroupement, le Crédit Mutuel Investment Managers pèse ainsi près 90 milliards d'euros (chiffres à fin novembre 2019).
La mutualisation au sein de Crédit Mutuel Investment Managers des forces de vente et d'appui à la commercialisation s'inscrit dans la stratégie globale de Crédit Mutuel Alliance Fédérale : promouvoir, au travers d'un modèle « multi-entités », les solutions d'investissement de ses structures de gestion.
Cette offre s'adresse aussi bien aux investisseurs institutionnels, qu'aux entreprises et aux particuliers, en France et en Europe.
Les organismes partenaires du centre d'expertise sont : Crédit Mutuel Asset Management, BLI - Banque de Luxembourg Investments, CIC pour les émissions de produits structurés conduites par CIC Market Solutions, Cigogne Management, CIC Private Debt et Dubly Transatlantique Gestion.

LAZARD FRÈRES GESTION PROPOSE UN NOUVEAU FONDS OBLIGATAIRE À MATURITÉ

Lazard Frères Gestion a lancé un nouveau fonds obligataire à maturité, Lazard Sustainable Credit 2025, s'intégrant dans une démarche environnementale, sociale et de gouvernance. Investi principalement en obligations européennes, Lazard Sustainable Credit 2025 s'évertue à appliquer un filtre ESG à son processus d'investissement *« Buy & Monitor »* en trois étapes : en premier lieu, la définition de l'univers d'investissement en excluant les émetteurs dont la notation ESG absolue est inférieure à 30/100 selon leur partenaire Vigeo-Eiris ; deuxièmement, la sélection des émetteurs et des émissions offrant le meilleur profil risque/rendement avec une date d'échéance définie ; et pour finir, le suivi et le contrôle du portefeuille : si la note d'un émetteur devient inférieure à 30/100, la valeur est retirée dans un délai de trois mois.

ASSET MANAGEMENT SUMMIT

28 NOVEMBRE 2019 | SALONS HOCHE

Le 28 novembre 2019, s'est tenue la première édition de l'Asset Management Summit. Les conférences dédiées aux principaux thèmes de la gestion d'actifs ont réuni plus de 200 participants autour de onze tables rondes.

Ce rendez-vous a donné lieu à de nombreux échanges autour des stratégies d'allocation des leaders d'aujourd'hui, révélant les meilleures opportunités d'investissement.

Un cocktail a clôturé cet événement international et a réuni des professionnels de la gestion d'actifs : investisseurs institutionnels, gestionnaires d'actifs, *family offices*, investisseurs *corporate*, banquiers privés… Un moment convivial qui a permis aux acteurs de se rencontrer et d'échanger autour de différents sujets. Retrouvez tous les intervenants sur notre site internet : www.asset-management-summit.com

CONTACTS

Violette Durand,
project manager
vdurand@leadersleague.com

Stéphane Fragues,
head of wealth and asset management department
sfragues@leadersleague.com

Emmanuel Fenet,
head of event department
efenet@leadersleague.com

ORGANISÉ PAR

DÉCIDEURS MAGAZINE

LEADERS LEAGUE

PARMI NOS SPEAKERS

Pour cette première édition de l'Asset Management Summit, 200 participants se sont rencontrés aux Salons Hoche pour discuter des changements, des nouveautés et des enjeux de la gestion d'actifs. Des points de vue des grands investisseurs et des gestionnaires d'actifs, nos 50 intervenants ont livré leurs convictions, bonnes pratiques et enseignements tirés de leur expérience, afin d'offrir une vision complète du marché. Les sujets traités ont été répartis en trois volets : « Actions », « Fixed Income & Bonds » et « Alternatives ».

Jacques Attali,
président,
Groupe A&A

Cécile Duflot,
executive director,
Oxfam France

David Vaillant,
global head of finance, strategy participations & executive committee member,
BNP Paribas Asset Management

Matti Leppälä,
secretary general, chief executive officer,
PensionsEurope

Philippe Taffin,
chief investment officer,
Aviva France

Jean-Philippe Olivier,
group investment, financing & procurement director,
Coface

Florence Saliba,
head of financing and treasury,
Danone

Vanessa Casano,
head of asset management regulation,
AMF

Alain Blanc-Brude,
chairman,
Midas Wealth Management

Christophe Barraud,
chief economist strategist,
Market Securities

L'AFG FAIT ÉVOLUER SA GOUVERNANCE

DR
Guillaume Dard, vice-président d'AGF

Sur proposition d'Éric Pinon, le conseil d'administration de l'AFG a nommé trois vice-présidents qui l'accompagneront jusqu'à la fin de son mandat en juin 2022.
Le président de l'AFG sera désormais entouré d'Inès de Dinechin et de Guillaume Dard, nouvellement nommés vice-présidents, et de Philippe Setbon dont le mandat de vice-président se poursuit. Cette nouvelle organisation a pour but de représenter l'industrie dans toute sa diversité : filiales de banques, de sociétés d'assurances et sociétés entrepreneuriales.
Inès de Dinechin, présidente du directoire d'Aviva Investors France depuis juillet 2016, aura notamment pour mission de positionner la France comme un acteur majeur de l'*asset management* international et de poursuivre son action en faveur de l'éducation financière.
Guillaume Dard, président de Montpensier Finance, animera quant à lui l'action de l'AFG pour renforcer la compétitivité de l'industrie de la gestion d'actifs. Un engagement qui s'inscrit dans la suite des travaux menés en 2017 lors de sa présidence de la mission « Fiscalité de l'épargne » qui identifiait les conditions nécessaires à la relance d'une épargne financière placée au service de l'économie.
Enfin, Philippe Setbon, directeur général d'Ostrum Asset Management depuis novembre 2019, se consacrera plus particulièrement aux réflexions sur les solutions d'épargne et l'investissement responsable.
Pour mener à bien leurs missions, le président et les vice-présidents s'appuieront sur le comité stratégique de l'AFG qui sera prochainement remanié.

PANTHEON ET KERMONY CAPITAL : UNE ALLIANCE EXCLUSIVE AVEC LA FRANCE

DR
Michael Sfez

Pantheon vient d'annoncer un accord stratégique en France avec Kermony Capital. Dans le cadre de cet accord exclusif, Kermony Capital mettra en relation Pantheon, la société d'investissements internationaux non cotés, active depuis quatre décennies, dans le capital-investissement, les infrastructures, les actifs réels et la dette privée avec les investisseurs institutionnels et professionnels français. Cette stratégie a pour but de faciliter l'accès local aux capacités de Pantheon et à développer sa visibilité en France. Michael Sfez, qui dirige Kermony Capital, dispose de plusieurs années d'expérience sur les marchés financiers. Durant dix-neuf ans, il a travaillé au sein de Russell Investments et a été directeur général de la filiale France entre 2011 et 2019. Il vient de fonder Kermony Capital pour fluidifier l'accès aux acteurs de premier plan dans les actifs non cotés et alternatifs.
Daniela Konrath, *partner* dans l'équipe « relations investisseurs » de Pantheon, déclare à propos de Michael Sfez qu'il *« combine une riche expérience dans le marché institutionnel financier avec un vaste réseau local. Par ailleurs, un certain nombre de professionnels chez Pantheon ont travaillé avec lui dans le passé. Kermony Capital dispose d'une culture similaire à la nôtre et nous nous réjouissons de travailler ensemble. »*

SÉBASTIEN RIBEIRO REJOINT AMIRAL GESTION

Passé d'abord par la Financière Arbevel, Sébastien Ribeiro avait rejoint ensuite Keren Finance où il avait été à l'initiative de la création de Keren Essentiels, fonds dédié aux PME/ETI françaises, qu'il a géré de 2012 à 2018. Après une parenthèse de près d'un an, Sébastien Ribeiro rejoint Amiral Gestion au poste de gérant spécialiste sur les petites capitalisations françaises. Au sein d'Amiral Gestion, société de gestion indépendante avec 3,9 milliards d'euros d'encours sous gestion, il travaillera en collaboration avec l'équipe de Julien Lepage, directeur des investissements, aux côtés de Bastien Goumare et Paul Manigault, gérant spécialisés sur le segment des *small cap* françaises.

DE NOUVELLES ARRIVÉES CHEZ TOCQUEVILLE FINANCE

Créée en 1991 et spécialisée dans la gestion des actions multi-cap françaises et européennes, Tocqueville Finance est détenu par La Banque postale Asset Management à hauteur de 99,59 %. En décembre dernier, la société de gestion a fait évoluer sa gouvernance. Celle-ci a en effet annoncé la nomination de Vincent Cornet comme directeur général de Tocqueville Finance, en remplacement de Mirela Agache-Durand qui a souhaité donner une nouvelle orientation à sa carrière en rejoignant Groupama Asset Management. La filiale de la Banque postale Asset Management a également annoncé en début d'année l'arrivée de deux nouveaux gérants actions, Christine Lebreton et Pierre Coiffet, déjà présents dans le groupe. Christine Lebreton avait rejoint la Banque postale Asset Management en 2014 en tant que gérante actions Europe. Elle gère les fonds LBPAM Actions Croissance et le fonds thématique LBPAM Actions Santé Plus. Arrivé dans le groupe en 2016, Pierre Coiffet gère, quant à lui, le fonds Tocqueville Dividende et le fonds thématique LBPAM Actions Finance.

DR
Vincent Cornet, directeur général de Tocqueville Finance

SOMMET DES ENTREPRISES DE CROISSANCE

3 JUIN 2020 | PARIS

LA RENCONTRE DES DIRIGEANTS ENTREPRENEURS

Organisé par DÉCIDEURS MAGAZINE LEADERS LEAGUE

« Les chefs d'entreprise sont des sportifs de haut niveau »

DR

Entretien avec
Sébastien Rogues
Skipper,
Primonial Sailing Team
Fondateur, Yacht Club
des Entrepreneurs

Skipper talentueux, entrepreneur innovant, Sébastien Rogues est à la tête d'un véritable projet entrepreneurial. Pour le mener à bien, il s'est entouré d'une équipe de passionnés et bénéficie du soutien de plusieurs sponsors parmi lesquels figurent le groupe Primonial et Witam MFO. Rencontre.

DÉCIDEURS. Vous êtes un marin mais également un entrepreneur. Ce n'est pas si courant que cela dans le milieu de la voile !

Sébastien Rogues. Deux solutions se présentent aux navigateurs souhaitant pratiquer leur passion à titre professionnel. La première est d'être skipper dans une écurie importante comme le sont Thomas Coville ou Franck Cammas. À l'instar de pilotes de formule 1, ils se concentrent uniquement sur le pilotage de leur bateau. La seconde est de créer et gérer son entreprise et c'est la voie que j'ai choisie. Je suis ce que l'on pourrait appeler un « navigue-entrepreneur », un sportif de haut niveau qui gère l'ensemble de son projet d'entreprise, de la recherche de sponsors au pilotage du bateau.

Comment en êtes-vous arrivé là ?

J'ai été skipper d'une équipe sponsorisée par Engie. En 2017, le groupe a mis fin à un partenariat de dix ans, il a fallu repartir de zéro. Notre souhait était de changer de *business model*. En concrétisant ce nouveau projet, nous avons développé le multi-sponsoring, autrement dit, en nous appuyant sur un sponsor majeur adossé à d'autres partenaires. La stratégie est double : limiter les risques et proposer des *packages* plus intéressants aux entreprises. D'ordinaire, le seuil d'entrée du sponsoring dans la voile est élevé. La redéfinition de notre offre permet d'embarquer des entreprises qui, hier encore, n'avaient pas les moyens de s'engager à nos côtés. Le Yacht Club des Entrepreneurs vient, à ce titre, concrétiser notre nouvelle stratégie de partenariat reposant sur le digital.

Comment passe-t-on de la casquette de sportif à celle d'entrepreneur, deux rôles qui sont sur le papier très différents ?

Le défi de l'entreprise est dans mes gènes. Mon père était sportif de haut niveau mais également chef d'entreprise. J'ai été élevé autour des valeurs sportives et entrepreneuriales, qui sont d'ailleurs très proches. Je dis souvent que les chefs d'entreprise sont des sportifs de haut niveau. En tant que marin, on traverse l'océan atlantique une fois par an alors que les entrepreneurs passent leur année à le sillonner. Pour mon équilibre, j'ai besoin de ces deux pans d'activité. L'un et l'autre forment un seul but : la performance.

Ces multiples casquettes ne risquent-elles pas de réduire vos performances sur le voilier, par rapport à vos concurrents uniquement tournés vers la performance sportive ?

Chaque sportif a sa manière de fonctionner. Si je ne me consacrais 365 jours par an à la navigation, je ne serais pas aussi performant sur le bateau. Bien sûr, ce projet entrepreneurial prend du temps, de l'énergie et du stress. Mais savoir que nos sponsors sont ravis de notre aventure commune et de la prestation de notre équipe me permet de réaliser de meilleures performances. Dans le monde de la voile, contrairement aux athlètes ou aux cyclistes, il n'est pas nécessaire de s'entraîner 300 jours par an pour réaliser de grandes performances. C'est en effet un sport très technique où l'on passe beaucoup de temps au port.

> « Le multi-sponsoring permet de limiter les risques et de proposer des packages plus intéressants aux entreprises »

Les contrats qui vous lient à vos sponsors sont conclus sur de courtes périodes. Comment gérez-vous vos projets sur le long terme alors que votre avenir financier n'est assuré que sur le court terme ?

Je dissocie les deux. Mes objectifs à long terme vont plus loin que la durée du contrat que nous avons avec le groupe Primonial. Nous espérons participer à la Route du Rhum en 2022 et passer à des tailles de bateaux plus importantes. Mais aujourd'hui, très peu d'entreprises sont capables de faire des contrats de sponsoring sur le long terme. Les chefs d'entreprise ne peuvent pas s'engager sur de longues durées. Il faut savoir vivre avec.

PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIEN FLORIN

ASSET MANAGEMENT SUMMIT

PARIS, NOVEMBER 4, 2020

The International Summit gathering 500 leading Asset Management and Corporate Leaders

Equities

Fixed Income & Bonds

Alternative Investment

Corporate Governance

Sustainable Investment

Pension Funds

Violette Durand
Project Manager
vdurand@leadersleague.com

Stéphane Fragues
Head of Wealth and Asset Management Department
sfragues@leadersleague.com

ORGANIZED BY

LEADERS LEAGUE

LOI DE FINANCES POUR 2020

QUELS CHANGEMENTS POUR LES PARTICULIERS ?

Réduction de l'impôt sur le revenu, suppression de la taxe d'habitation, aménagement de la fiscalité de l'assurance-vie… État des lieux complet de la dernière loi de finances.

PAR CHLOÉ BUEWAERT

Publiée au Bulletin officiel des finances publiques-impôts (Bofip) le 29 décembre 2019, la loi de finances pour 2020 comprend plusieurs mesures fiscales susceptibles d'impacter le patrimoine des ménages.

BAISSE DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

La baisse de l'impôt sur le revenu (IR) de 2020 est la mesure la plus emblématique de cette loi. Celle-ci s'applique aux ménages les plus modestes, et ce dès janvier 2020. La première tranche du barème progressif de l'IR est ainsi ramenée de 14 % à 11 %. Au total, ce sont 16,9 millions de foyers qui connaîtront une baisse d'environ 300 euros. Les ménages relevant des tranches les plus élevées du barème (taux de 41 % à 45 %) ne bénéficient pas de la réforme. Le coût de cette mesure a été évalué à 5 milliards d'euros. *« Cette mesure favorisera le pouvoir d'achat des ménages aux revenus modestes »* explique Audrey Ferry, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Bordier & Cie. Enfin, comme chaque année, le barème de l'impôt sur le revenu a été revalorisé.

La baisse de l'impôt sur le revenu de 2020 est la mesure la plus emblématique de cette loi

SIMPLIFICATION DE LA DÉCLARATION DES REVENUS

Par ailleurs, une simplification de la déclaration d'impôt pour certains ménages est instaurée. À compter de 2020, les foyers fiscaux dont la déclaration préremplie de revenus ne nécessite pas de compléments ou rectifications, seront dispensés de déclarations annuelles. La déclaration devient donc tacite, sans aucune démarche à effectuer. La simplification de déclaration ne fonctionne pas pour les travailleurs indépendants et les contribuables percevant des revenus fonciers. *« La validation tacite s'applique uniquement si les revenus qui sont indiqués sont entièrement déclarés par des tiers, par exemple par un employeur ou une caisse de retraite, et exacts »* confirme Audrey Ferry, avant de préciser que *« les travailleurs indépendants et les contribuables percevant des revenus fonciers ne sont pas concernés par cette mesure puisqu'ils doivent les inscrire eux-mêmes. L'administration fiscale n'ayant pas connaissance de ces informations directement »*.
Il faut préciser que la télédéclaration et le télépaiement seront possibles pour les dons familiaux de sommes d'argent et les déclarations de succession.

SUPPRESSION DE LA TAXE D'HABITATION

La loi de finances pour 2018 a instauré une suppression progressive de la taxe d'habitation pour 80 % des Français. Les personnes concernées ont bénéficié d'un abattement par étapes de 30 % en 2018 puis de 65 % en 2019. Comme prévu, ces contribuables voient leur taxe d'habitation supprimée en 2020. Bonne nouvelle pour les 20 % des Français les plus aisés. Leur taxe d'habitation sera également supprimée,

en suivant le même schéma qu'en 2018. L'exonération totale sera ainsi effective en 2023.

BAISSE DU DROIT DE PARTAGE

Un divorce ou une séparation pourrait coûter moins cher aux époux ou partenaires. La loi de finances réduit en effet les droits de partage devant être payés par les époux et partenaires pacsés lorsqu'ils procèdent au partage des biens acquis ensemble durant leur union. *« Cette mesure a été prise en faveur des couples qui se séparent, que ce soient des époux en cas de divorce ou de séparation de corps, ou des partenaires de PACS. »* ajoute la responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Bordier & Cie. Cette taxe de 2,5 % abaissée progressivement, passerait en 2021 à 1,8 % et à 1,1 % en 2022.

AMÉNAGEMENT DE LA FISCALITÉ DE L'ASSURANCE-VIE

La loi de finances pour 2020 inclut des mesures spécifiques aux contrats d'assurance-vie. L'Assemblée nationale a en effet adopté une disposition visant à durcir le régime fiscal de l'assurance-vie pour les contrats souscrits avant le 1er janvier 1983, qui disposaient jusqu'ici d'une exonération totale de l'impôt sur le revenu.
Les plus-values issues des versements effectués depuis le 10 octobre 2019 et réalisées dans le cadre d'un rachat ou dénouement conclu après le 1er janvier 2020 ne bénéficient plus de ce régime de faveur. Elles sont désormais soumises au régime classique de l'assurance-vie (comprenant les abattements et le taux réduit à 7,5 %). Une bonne nouvelle cependant, les gains issus de primes versées avant cette date ne sont pas concernés et continuent de bénéficier d'une exonération d'impôt sur le revenu. *« La fiscalité applicable en cas de dénouement par décès de ces contrats n'a pas été modifiée »* précise Audrey Ferry.

Un divorce ou une séparation pourrait coûter moins cher aux époux ou partenaires

ATTRACTIVITÉ RENFORCÉE POUR LES BSPCE

Couramment utilisés par les start-up, les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) sont des instruments qui intéressent les salariés aux performances de leur entreprise. Ces outils ont l'avantage d'être assez simples à mettre en œuvre et de bénéficier d'un régime fiscal attractif. Pour soutenir leur développement, le législateur a clarifié que les salariés pourront bénéficier d'une décote sur le prix d'exercice de leurs bons par rapport au prix d'acquisition payé par les investisseurs lors de la dernière levée de fonds de la société, lorsqu'ils ne disposent pas des mêmes droits.
Autre nouveauté, les salariés de start-up étrangères installés en France pourront maintenant recevoir des BSPCE sur les titres de la société mère.

Régime du report d'imposition automatique de la plus-value d'apport

La loi de finances 2020 est venue modifier le régime du report d'imposition automatique des plus-values automatiques. Celui-ci est aménagé dans le cadre de réinvestissements au profit de structures de capital-investissement. Comme l'explique Audrey Ferry, *« lors d'un apport de titres au profit d'une société holding contrôlée par l'apporteur, celui-ci bénéficie d'un report d'imposition, autrement dit il ne doit pas régler immédiatement l'impôt sur la plus-value constatée lors de l'apport. Lorsque les titres sont revendus par la société holding au cours des trois dernières années suivant la date de l'apport, ce dispositif peut alors être remis en cause, sauf si la société holding réinvestit au moins 60 % du produit de la cession dans un délai de deux ans. »*
Il est possible, depuis le 1er janvier 2019, de réinvestir dans le produit de la cession par l'intermédiaire des structures de capital-investissement. La souscription par la société holding doit intervenir dans un délai de deux ans à compter de la cession. La loi de finances apporte des précisions : la libération des fonds par la holding au profit de la structure de capital-investissement pourra ainsi intervenir dans un délai de cinq ans à compter de l'engagement de souscription. *« Cette mesure apporte plus de souplesse en permettant de libérer les fonds de manière progressive. »* conclut Audrey Ferry.
Autre nouveauté mise en lumière par celle-ci : *« À compter du 1er janvier 2020, en cas de donation des titres reçus en contrepartie de l'apport, afin de ne pas remettre en cause le régime de report d'imposition, le donataire devait conserver les titres pendant dix-huit mois. Pour les donations consenties à compter du 1er janvier 2020, ce délai est allongé à cinq ans, voire dix ans quand il y a un réinvestissement indirect ».*

« Taxer l'immobilier n'est pas la meilleure option »

DR

Entretien avec
Marie-Christine Dalloz,
secrétaire de la commission des Finances, Les Républicains

Marie-Christine Dalloz, membre des Républicains et secrétaire de la commission des Finances revient sur la politique fiscale administrée par Emmanuel Macron depuis le début de son mandat.

DÉCIDEURS. Quel bilan faites-vous de la politique fiscale consacrée aux personnes physiques ?
Marie-Christine Dalloz. Elle manque de lisibilité. Ces dix dernières années, les lois se sont succédé mais aucune stabilité fiscale n'a été apportée. La politique d'Emmanuel Macron a contribué dans un premier temps à une hausse de la CSG et de l'impôt sur le revenu. Puis, à la suite du mouvement des Gilets jaunes, les ménages les plus modestes ont pu bénéficier d'une baisse de l'impôt sur le revenu. Alors que le gouvernement annonce une baisse de 5 milliards d'euros sur la fiscalité, la loi de finances pour 2020 l'augmente de 15 milliards, en prenant en compte les mesures destinées aux entreprises. Je n'ai jamais vu une politique fiscale qui faisait l'unanimité, mais la réalité est que les changements sont trop nombreux. Du côté des Républicains, nous aurions privilégié une meilleure maîtrise de la dépense publique.

Quelles propositions faites-vous en matière fiscale ?
La stabilité de la fiscalité est notre objectif prioritaire. Pour constituer un budget, deux paramètres peuvent s'activer : les recettes et les dépenses. Plutôt que d'augmenter les recettes, nous préférons diminuer la dépense. Or, aujourd'hui je ne vois aucune baisse de la dépense publique. Emmanuel Macron envisageait une réduction notable de la masse salariale de l'État. À la fin de son mandat, seulement 10 000 postes auront été supprimés. Un chiffre bien loin des promesses initiales. Nous proposons de cibler une baisse de la masse salariale au niveau des entités reliées aux ministères. Le Président a aussi profité de la baisse des intérêts d'emprunts. Où sont passés les milliards d'euros ainsi économisés ?

> « La stabilité de la fiscalité est l'objectif prioritaire des Républicains »

L'OFCE*a publié une étude qui a beaucoup fait parler d'elle. Le gouvernement doit-il incliner sa politique fiscale vis-à-vis des classes moyennes ?
La politique d'Emmanuel Macron est favorable aux personnes disposant de moyens financiers importants. Le gouvernement a répondu à la crise des Gilets jaunes en baissant l'impôt sur le revenu des ménages les plus modestes. Nous lui reprochons d'avoir financé ces mesures par de la dette. En réalité, comme l'affirme l'OFCE, les personnes les plus impactées sont les classes moyennes. Le seul avantage qu'elles en ont tiré est la suppression de la taxe d'habitation qui devrait représenter, en 2023, un manque à gagner budgétaire annuel de 18 milliards d'euros. Je regrette également qu'avec cette mesure, les communes et les départements n'aient plus aucune maîtrise en matière de fiscalité.

L'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) a été remplacé par l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) en 2019. Quel bilan faites-vous de cette réforme ? Faut-il revenir en arrière ?
La notion de fiscalité sur la fortune improductive aurait du sens. Les objets d'art seraient alors intégrés dans l'assiette taxable. L'IFI est une façon de pénaliser les propriétaires fonciers importants. Certes, les sommes prélevées au titre de l'IFI ne sont pas anecdotiques, mais par rapport à ce que représentait l'ISF, c'est symbolique. Pour Les Républicains, taxer l'immobilier n'était pas la meilleure option. Nous avions la volonté de supprimer l'ISF mais pas de le remplacer par l'IFI. Notre volonté a toujours été de diminuer les impôts de production, et non le contraire.

Le gouvernement n'a pas su ramener le déficit public sous la barre des 3 % du PIB, doit-il être envisagé la fin de la règle des 3 % ?
La règle des 3 % permet d'éviter des dérives comme celles qu'ont connues la Grèce ou l'Italie. La France reste le plus mauvais élève au niveau du déficit public. On emprunte énormément d'argent sur les marchés financiers avec des taux négatifs. Ainsi, notre masse d'intérêts nette diminue. C'est cependant un pari à risque si les taux d'intérêt venaient légèrement à augmenter et de plus c'est une dette que l'on transfère aux générations futures.

Pourquoi les Républicains s'opposent-ils à la réforme des retraites alors que celle-ci semble s'inscrire dans la continuité de celles qui ont été portées par les gouvernements de droite ?
Le gouvernement a choisi de garder l'âge légal et de supprimer la notion de durée de cotisation. Cela implique une liberté de choisir, mais aussi une super décote. C'est un manque de courage flagrant de ne pas avoir établi de mesure d'âge. Les Français vont bien comprendre, lors des simulations, qu'il est préférable de travailler plus longtemps. C'est ce point que nous contestons. Les Républicains souhaitent mettre en place une mesure d'âge à 65 ans. Cela permettrait d'avoir des excédents qui pourraient alimenter deux aspects : la pénibilité et le travail des seniors. Demander aux Français de travailler plus longtemps imposera d'œuvrer à l'employabilité des seniors.

*Observatoire français des conjonctures économiques

PROPOS RECUEILLIS PAR CHLOÉ BUEWAERT

« Les réformes profitent à 66 % des ménages »

DR

Entretien avec
Cédric Roussel,
député, La République en marche

Ancien conseiller en gestion de patrimoine, Cédric Roussel, député LREM, défend la politique fiscale menée par Emmanuel Macron. Rencontre.

DÉCIDEURS. Continuez-vous à soutenir la politique fiscale portée par Emmanuel Macron ?
Cédric Roussel. Plus que jamais au vu des derniers bons chiffres en matière d'emploi et d'attractivité. Sa politique fiscale matérialise ses engagements envers les Français. La baisse de l'impôt sur les sociétés et la transformation du CICE* offrent une meilleure lisibilité aux entreprises. Nous avons aussi apporté une plus grande stabilité fiscale à nos citoyens.

Quel bilan faites-vous de la transformation de l'ISF en impôt sur la fortune immobilière (IFI) ? Faut-il prévoir de nouveaux dispositifs pour faciliter le financement des PME ?
L'impôt sur la fortune immobilière a rapporté 1,9 milliard d'euros en 2019, soit le double de nos prévisions. Notre objectif est de réinjecter ces sommes dans notre économie. Elles pourront être consacrées aux investissements dans les entreprises françaises et dans la consommation, avec l'objectif d'apporter un soutien supplémentaire au PIB de notre pays. Les réformes ont pour objectif d'apporter de nouvelles sources de financement aux entreprises afin de les accompagner dans leur croissance. Dans le cadre de l'élaboration de la loi Pacte, nous avons agi en concertation avec les acteurs du monde de la gestion d'actifs et les banques. Ces échanges se sont conclus par des innovations majeures en matière d'épargne. La création du Plan d'épargne retraite, le soutien au développement de la gestion pilotée ou la réforme du fonds eurocroissance sont autant de mesures qui devraient faciliter l'orientation de l'épargne des Français vers des produits participant directement ou indirectement au financement de nos PME.

> « Nous avons apporté une plus grande stabilité fiscale »

Passer sous la barre des 3 % de déficit budgétaire était l'un des principaux objectifs du gouvernement, un constat d'échec s'impose. Faut-il mettre fin à cette règle imposée par l'Europe ?
Manifestement, une entente existe entre les États membres de l'Union européenne sur cet objectif de 3 %. L'UE songe cependant à réformer le pacte de stabilité dans lequel est inscrite cette règle. Passer en dessous de ce seuil serait possible sur le papier. Cette année, nous avons fait le choix de mettre en œuvre la réforme du CICE. Sans cela, nous serions en dessous des 3 % depuis le début du mandat. En 2020, l'estimation est de l'ordre de 2,3 %. C'est donc globalement satisfaisant.

Tous les changements opérés sur la fiscalité de l'assurance-vie depuis 2017 n'ont-ils pas eu pour seule incidence d'ajouter un élément de complexité au placement préféré des Français ?
Bien au contraire! Le choix de la règle fiscale en matière d'assurance-vie pour l'épargnant est désormais plus simple : chacun peut désormais choisir d'être imposé au prélèvement forfaitaire unique (PFU) ou à l'impôt sur le revenu sur les gains réalisés selon son contrat. Les dernières mesures prises par le gouvernement offrent, à mon sens, une meilleure compréhension de la fiscalité afférente à l'assurance-vie. Les principales réformes fiscales ont été faites au début du quinquennat en cohérence avec la volonté du gouvernement de donner de la visibilité et de la stabilité des règles fiscales à nos concitoyens. En ce sens, il serait donc surprenant de discuter de nouvelles modifications des règles en matière d'assurance-vie.

Comment sera financée la suppression de la taxe d'habitation ?
Il s'agit d'un transfert de taxe. La taxe d'habitation était initialement perçue par les communes. Pour compenser cette perte, le projet de loi prévoit que la taxe foncière sur les propriétés bâties, actuellement perçue par les départements, soit versée aux communes. Cette taxe représentait un montant de 14,1 milliards d'euros en 2018. Les départements seront quant à eux compensés, à l'euro près, par une fraction de la TVA de la part de l'État.

Quelle lecture faites-vous du rapport publié par l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) ?
Le rapport de l'OFCE propose un discours orienté. La réponse du gouvernement au mouvement des Gilets jaunes s'est illustrée par la réorientation de sa politique économique et fiscale en faveur des salariés et des classes moyennes. Les réformes ont eu pour conséquence une baisse des impôts de 5 milliards d'euros, profitant à 66 % des ménages. Ces mesures montrent qu'Emmanuel Macron est le Président de tous les Français.

Quel regard portez-vous sur la réforme des retraites en cours ? N'a-t-elle pas été vidée de sa substance ?
Je ne le pense pas. Apporter une meilleure visibilité et un système plus compréhensif pour les Français faisait partie des objectifs principaux. Cette ligne directrice est aujourd'hui parfaitement respectée. La réforme des retraites tend en effet vers une universalité du système.

*Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi

PROPOS RECUEILLIS PAR CHLOÉ BUEWAERT

© Olinchuk

LABEL GREENFIN

L'Europe en ligne de mire

Anciennement nommé label de la Transition énergétique et écologique pour le climat (TEEC), le label Greenfin a pour but d'assurer la qualité verte des fonds d'investissement de toute nature. Explications.

PAR CHLOÉ BUEWAERT

Remis au goût du jour, le label TEEC devient Greenfin. Cette certification, lancée en juin 2019 par le ministère de la Transition écologique et solidaire, remplace celle créée en 2015 à la suite de la COP 21. Premier label d'État spécialement dédié à la finance verte, il garantit la transparence et l'engagement environnemental des produits financiers. Une démarche saluée par de nombreux investisseurs comme Pascale Baussant, gérante de Baussant Conseil : *« Les créations de labels ne peuvent être que positives, encourageant non seulement les épargnants mais aussi les conseillers à s'intéresser à cette catégorie d'investissement. Le changement de nom du label TEEC en label Greenfin lui donne une meilleure visibilité. »*

Premier label d'État spécialement dédié à la finance verte, Greenfin garantit la transparence et l'engagement environnemental des produits financiers

UN RÉFÉRENTIEL COMPLEXE

La transition avec le précédent label s'opère donc en douceur. Il appartient à Novethic, EY France et Afnor Certification la responsabilité de le délivrer. Sur quels critères ? Ils sont définis par un comité et s'appliquent de la même manière à toutes les sociétés de gestion. Pour Nicolas Redon, responsable de la veille et expert en finance verte chez Novethic, *« le référentiel s'articule autour de trois piliers »*. Le premier correspond au fléchage des investissements vers la transition énergétique et économique. Un fonds d'investissement qui souhaite recevoir ce label doit justifier qu'il mobilise un pourcentage majoritaire dans des activités participant à la transition écologique et énergétique et à la lutte contre le changement climatique. *« Il faut s'assurer qu'il y a une stratégie d'investissement avec une recherche d'objectifs environnementaux et une attention particulière est portée aux exclusions »*, ajoute-t-il. L'énergie, le transport propre, la gestion des déchets et le contrôle de la pollution figurent parmi les activités durables prises en compte pour l'obtention de cette certification.

Le deuxième pilier renvoie à *« l'utilisation des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance lors de la construction du portefeuille »*, comme l'explique Philippe Fidaire, directeur général de NN Investment Partners France. Ce référentiel du label Greenfin bannit de son périmètre d'investissement les activités économiques qui n'ont pas de lien avec la transition énergétique et écologique ou qui sont controversées comme les énergies fossiles ou le nucléaire. Nicolas

Redon souligne ainsi qu'*« un suivi des controverses susceptibles d'affecter les actifs du portefeuille s'impose »*.
Enfin, dernier pilier, le reporting permet de prouver la qualité des investissements du portefeuille ainsi que l'impact de ce dernier. *« Les sociétés de gestion doivent démontrer les impacts positifs de leurs investissements et prouver que ces derniers financent réellement la transition énergétique et écologique »*, indique Philippe Fidaire. Les fonds candidats à ce label doivent respecter certains critères en matière environnementale, sociale et gouvernementale.
Concrètement, ces trois critères vont permettre de vérifier si les fonds candidats entrent dans le champ de la labellisation. Si la candidature est recevable, un contrat est établi entre la société de gestion de portefeuille et l'organisme certificateur. Nicolas Redon émet toutefois des réserves: *« S'agissant d'une évolution des critères, le périmètre des exclusions sectorielles pourrait néanmoins être amené à changer légèrement en fonction de ce qui sera adopté pour le futur écolabel européen. »*
Le fonds est dans l'obligation d'instaurer un moyen de mesure de la contribution effective de ses investissements à la transition énergétique et écologique. Pour l'expert en finance verte, *« s'il existe différences approches, il est intéressant de voir l'intérêt commun des gérants de ces fonds pour les entreprises qui accélèrent leur transition énergétique et écologique. »*

LE LABEL BELGE, UNE RÉFÉRENCE ?

En Europe, le label Belge Towards Sustainability a été établi en 2019 par la Fédération belge du secteur financier. Il vise à promouvoir les produits financiers intégrant une démarche d'investissement responsable tout en définissant un cadre de confiance pour l'épargnant final. Pour Nicolas Redon, *« cette certification se rapproche davantage du label ISR. Des exclusions ont néanmoins été introduites dans le label Towards Sustainability, pour refléter des attentes de plus en plus strictes des épargnants, contrairement au label ISR »*. En pratique, le label Greenfin est cependant plus difficile à obtenir que la certification belge. *« À l'échelle européenne, les labels LuxFLAG Climate Finance et LuxFLAG Environment sont ceux qui se rapprochent le plus du label Greenfin avec des exigences très fortes sur la teneur verte du portefeuille. »*, ajoute l'expert de Novethic.

VERS LA CRÉATION D'UN LABEL EUROPÉEN ?

Aujourd'hui, 42 fonds sont labellisés Greenfin pour un total de 12 milliards d'euros. Résolument verts, ces fonds sont éligibles aux obligations relatives à la loi Pacte, notamment concernant l'assurance-vie. Cette labellisation semble en accord avec la volonté des épargnants. *« Le fait que ce label soit porté par le ministère de l'Écologie donne une impulsion supplémentaire. Les fonds labellisés Greenfin seront donc, à mon sens, amenés à se développer rapidement »*, confirme Pascale Baussant.
La création d'un label européen résolument vert est l'un des enjeux pour la finance durable. *« Le processus de création d'un écolabel européen est en cours et s'oriente vers un fonctionnement similaire au label Greenfin,* explique Nicolas Redon. *Les fonds éligibles en Europe seraient les plus positionnés sur des actifs sous-jacents en lien avec l'économie verte. »* Le défi de l'Europe est donc de définir une taxonomie autour de critères que les fonds devront respecter afin d'être éligibles. *« Au niveau européen, la définition de ce qui est vert sera structuré et fédéré autour d'une taxonomie d'activités vertes et durables. »*, conclut-il.

Aujourd'hui, 42 fonds sont labellisés Greenfin pour un total de 12 Md€

UNE QUESTION À NICOLAS REDON

RESPONSABLE DE LA VEILLE ET EXPERT EN FINANCE VERTE, NOVETHIC

Pensez-vous que les critères du label Greenfin imposés aux sociétés de gestion dans le choix des entreprises qui composent leur portefeuille puissent être vertueux, au point que les sociétés les imposent elles-mêmes à leurs chaînes de fournisseurs ?
Nous demandons aux gestionnaires des fonds candidats de fournir, selon leur analyse, le pourcentage de leur portefeuille correspondant à des produits et services verts au sein de plusieurs secteurs d'activité. Cette exigence peut les amener à questionner directement les entreprises dans lesquelles ils investissent, et celles-ci vont rapidement devoir pouvoir communiquer la part de leur chiffre d'affaires réalisé sur les marchés en lien avec la transition énergétique et écologique. C'est davantage la taxonomie qui interviendra sur les relations des entreprises avec leurs fournisseurs. Elle inclura des références à divers standards et normes afin de bien maîtriser les enjeux en matière de durabilité dans les chaînes de production. L'objectif est qu'investisseurs et entreprises s'emparent de ces sujets, car la définition d'une activité verte ou durable est conditionnée dans la taxonomie au respect de certaines normes et standards au sein d'un secteur.

Le Label Greenfin agit comme un repère de confiance

DR

Entretien avec
Brune Poirson,
secrétaire d'État,
auprès de la ministre
de laTransition écologique
et solidaire

Très impliquée dans la finance verte, Brune Poirson, secrétaire d'État auprès de la ministre de laTransition écologique et solidaire, a grandement contribué au lancement du label Greenfin. Explications.

DÉCIDEURS. Pourquoi avoir lancé le label Greenfin ?

Brune Poirson. Le label Greenfin a pour but de distinguer les fonds d'investissement dont les pratiques permettent le développement d'une économie verte : il agit comme un repère de confiance pour les apporteurs de fonds cherchant à placer leurs capitaux de façon responsable.

Quels sont les critères à remplir par un fonds pour bénéficier de ce label ? Les conditions pour en bénéficier pourraient-elles évoluer, se durcir dans les années à venir ?

Une large palette de fonds est concernée : les fonds cotés, les fonds de *private equity*, les fonds d'infrastructures, les fonds obligataires, les fonds de dette privée, les fonds mixtes, les fonds de fonds, les SCPI/OPCI. Pour obtenir le label Greenfin, le fonds doit respecter une liste de critères définis par arrêté. Un fonds d'investissement doit, par exemple, respecter quatre catégories de critères pour se voir octroyer le label Greenfin : tout d'abord, une majeure partie du portefeuille investi dans des activités vertes telles que listées par le référentiel du label ; en second lieu, l'exclusion des activités liées aux énergies fossiles et au nucléaire ; troisièmement, une gestion des controverses ESG des entités présentes en portefeuille ; et pour finir, la mesure de l'impact environnemental du fonds. L'éligibilité du fonds est auditée par un certificateur indépendant qui respecte un cahier des charges élaboré par le ministère de la Transition écologique et solidaire.

> « Il est possible que Greenfin laisse à l'avenir sa place au label communautaire »

Comment le label Greenfin se différencie-t-il du label ISR porté par le ministère des Finances ? Une fusion des deux est-elle envisageable ?

Le label ISR distingue les fonds d'investissement ayant intégré un mécanisme de prise en compte des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance dans leur processus d'investissement (ni exclusions, ni part verte minimale). À l'inverse, le label Greenfin s'intéresse directement aux actifs présents dans les portefeuilles des fonds, et pas seulement à la façon dont ils sont sélectionnés. Dans le cadre de la loi Pacte qui obligera les fournisseurs d'assurance-vie à proposer des supports d'investissement labellisés, il est prévu que les ministères des Finances et de l'Environnement communiquent sur la complémentarité de ces deux labels. En revanche, au regard des différences fondamentales entre les labels Greenfin et ISR, une fusion n'est pas envisagée.

Aujourd'hui, 42 fonds détiennent ce label Greenfin, pour des encours totaux proches de 12 milliards d'euros. Quel objectif vous êtes-vous fixé ? Comment favoriser l'émergence de ce label ?

Ce label récompense les fonds d'investissement les plus vertueux : son succès réside donc davantage dans l'exigence de ses critères que dans le nombre de fonds labellisés. Notre objectif est qu'un maximum de fonds en création utilise le référentiel Greenfin pour construire et gérer leur portefeuille et que les épargnants et apporteurs de fonds (assureurs, fonds de pension…) orientent leurs investissements en priorité vers ces véhicules. Ainsi, il s'agit d'adapter la liste des activités vertes aux dernières évolutions technologiques afin d'élargir les possibilités d'investissement des fonds labellisés et de communiquer sur le label auprès des investisseurs.

Le lancement du label Greenfin s'est concrétisé dans le cadre plus large de la réorientation de l'épargne des Français et des investissements des institutionnels vers la transition écologique. D'autres mesures seront-elles annoncées pour y parvenir ?

L'urgence actuelle réside dans la formation des conseillers bancaires et d'assurance à ces outils, qui demeurent méconnus ou incompris des professionnels, et donc inévitablement des épargnants.

L'avenir du label est-il européen ? L'Europe pourrait-elle avoir envie de créer un label unique ?

Le ministère de la Transition écologique et solidaire s'implique fortement dans les discussions visant à créer un écolabel européen appliqué aux produits financiers. La Commission européenne s'est largement inspirée du label Greenfin pour construire ses premières propositions de critères pour ce label. De fait, puisqu'il n'est pas souhaitable de démultiplier des labels similaires, il est possible que Greenfin laisse à l'avenir sa place au label communautaire.

PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIEN FLORIN

« Le label Greenfin est totalement centré sur l'environnement et l'écologie »

DR

Entretien avec
Pascale Baussant,
gérante et fondatrice,
Baussant Conseil

Porté par le ministère de la Transition écologique et solidaire, le label Greenfin, lancé en juin 2019 a pour objectif de garantir la qualité verte des fonds d'investissement. Pascale Baussant, gérante et fondatrice de Baussant Conseil, fait le point sur ce label naissant.

DÉCIDEURS. Quel regard portez-vous sur la création du label Greenfin ?

Pascale Baussant. Les créations de labels ne peuvent être que positives, encourageant non seulement les épargnants mais aussi les conseillers à s'intéresser à cette catégorie d'investissement. Le changement de nom du label TEEC en label Greenfin lui donne une meilleure visibilité. À l'instar du label bio qui a profondément changé les habitudes des consommateurs, le label ISR ou Greenfin orientent les épargnants vers des investissements soutenant la transformation énergétique. Bien sûr, le label Greenfin est perfectible. En juin 2019, lors de son lancement, 31 fonds étaient labellisés Greenfin. Aujourd'hui ils sont déjà 42, prenant en compte des fonds actions, obligations, de *private equity* et thématiques.

Lancer un label Greenfin alors qu'il existe déjà un label ISR ne pose-t-il pas des problèmes de lisibilité ?

Le label Greenfin est totalement centré sur l'environnement et l'écologie. Son champ d'action est donc plus restrictif que le label ISR. Ces deux labels – complémentaires – n'ont pas les mêmes objectifs. Mettre en lumière le sujet environnemental ajoute de la visibilité. Le label ISR n'est malheureusement pas connu du grand public malgré les efforts des pouvoirs publics et de nombreux professionnels. Cet acronyme pourrait être amené à changer pour gagner en visibilité. Ce sujet est d'autant plus important que les clients sont de plus en plus sensibles à ces thématiques.

Est-ce un sujet que vous évoquez spontanément avec vos clients ? Comment réagissent-ils ?

Tout d'abord, nous précisons à nos clients qu'investir dans les fonds ISR n'est pas une démarche philanthropique. Nos propos visent à leur expliquer le contenu de ce placement et les thématiques qu'il couvre. À cet égard, le sujet environnemental est celui qui les intéresse le plus. Afin de répondre à leurs attentes, nous proposons des allocations sur l'ISR qui privilégient les fonds environnement.

Aujourd'hui, dans une allocation d'actifs types de vos clients, combien représentent les fonds ISR en pourcentage ?

Nous souhaitons atteindre 50 % des allocations en fonds ISR sur le court terme. Nous proposons des fonds ISR depuis plusieurs années, mais nous avons été heurtés, dans un premier temps, à un problème de référencement sur les plateformes d'assurance. Depuis un an, la place des fonds ISR dans les portefeuilles de nos clients s'accélère nettement.

N'avez-vous pas peur que le label Greenfin soit simplement considéré comme un outil marketing par les sociétés de gestion ?

Nombre de sociétés surfent effectivement sur cette vague. Il est donc important de sélectionner les sociétés de gestion ayant de fortes convictions sur le sujet. Rencontrer directement les gérants constitue le moyen le plus efficace pour y parvenir. J'attache également beaucoup d'importance à la cohérence entre la stratégie RSE mise en œuvre par la société de gestion et leur offre. Les sociétés réellement engagées et sincères dans leurs démarches vont s'inscrire dans une logique identique à celles des entreprises qu'elles sélectionnent.

> « La première personne à convaincre n'est pas l'épargnant mais l'intermédiaire financier »

Les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) se sentent-ils investis sur ces sujets ?

Hélas, ils ne se sont pas encore emparés du sujet. Aujourd'hui, la première personne à convaincre n'est pas l'épargnant mais l'intermédiaire financier. Certaines initiatives devraient aider les fonds ISR et Greenfin à se développer. Je pense notamment à l'école de l'ISR lancée par La Financière de l'Échiquier. Des formations gratuites animées par des gérants et analystes ISR sont ainsi proposées aux CGP. Il devrait y avoir plus d'initiatives dans ce sens-là. Un atelier sur le label Greenfin serait, par exemple, très utile. La difficulté est de fédérer autour du sujet qu'il faudrait peut-être mixer avec d'autres thèmes.

PROPOS RECUEILLIS PAR CHLOÉ BUEWAERT

400 milliards d'euros seront nécessaires à la transition zéro carbone

DR

Entretien avec
Philippe Fidaire,
directeur général,
NN Investment Partners
France

NN Investment Partners, filiale du premier assureur hollandais NN Group, place l'investissement responsable au cœur de ses convictions. Philippe Fidaire, le directeur général de NN IP France, donne sa vision du label Greenfin et ses impacts auprès des investisseurs et des épargnants.

DÉCIDEURS. Pourquoi avoir choisi de labelliser les fonds NN Green Bonds et NN Green Bond Short Duration ? Quelles sont les incidences de cette labellisation sur leurs stratégies ?

Philippe Fidaire. L'investissement durable est au cœur de la stratégie du groupe NN Investment Partners. Nous disposons du label Greenfin, jusque-là dénommé TEEC. Labelliser les fonds NN Green Bonds et NN Green Bond Short était donc une évidence. Il s'agit de l'essence même de nos portefeuilles. Nous sommes précurseurs dans le domaine de l'investissement socialement responsable (ISR), puisque dès 2013, NN Investment Partners avait collaboré avec Novethic pour la labellisation de ses fonds.

Le label Greenfin est-il un réel gage de qualité ?

Le label Greenfin impose certaines contraintes, libre à chacun de les respecter. Ces critères, clairement définis, reposent sur trois piliers. En premier lieu, le fléchage des investissements vers la transition énergétique et économique. Cette contrainte réduit significativement l'univers de l'investissement des fonds labellisés. En second lieu, l'utilisation des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance lors de la construction du portefeuille. Et enfin, le reporting : les sociétés de gestion doivent démontrer les impacts positifs de leurs investissements et prouver que ces derniers financent réellement la transition énergétique et écologique. Délivré par une entité indépendante, le label Greenfin n'est, en pratique, pas facile à obtenir, ce qui en fait, à mon sens, un gage de qualité.

Le niveau d'exigence imposé par le label Greenfin vous semble-t-il adapté au but recherché ?

Financer la transition écologique et énergétique constitue un enjeu majeur, faisant écho à la COP 21 qui a eu lieu à Paris en 2015. Les contraintes imposées dans le cadre de ce nouveau label sont parfaitement adaptées au but recherché.

Comment ce label se positionne-t-il par rapport au label ISR porté par le ministère des Finances ? Ne craignez-vous pas un manque de lisibilité ?

Les labels ISR et Greenfin sont très différents. Le label Greenfin a pour objectif de flécher les investissements vers le financement de la transition écologique et énergétique. L'objectif du label ISR est, quant à lui, beaucoup plus orienté vers la gestion de l'univers du portefeuille qui doit respecter une réduction d'au moins 20 %, selon des critères ISR. Les investisseurs institutionnels en maîtrisent parfaitement les distinctions. Mais il est vrai qu'aux yeux du grand public et des épargnants, un important travail de pédagogie reste à faire.

Existe-t-il une promesse de rendement ?

Dans le cadre de l'*impact investing* des fonds labellisés Greenfin, nous prenons des paris sectoriels. Sur des périodes courtes, des décalages de performance avec les grands indices mondiaux sont possibles. Il faut avoir la conviction qu'investir dans la transition écologique et énergétique peut être porteur à moyen et long terme.

L'Europe doit-elle reprendre en main ces sujets et créer son propre label vert ?

La France est novatrice dans le domaine de la transition écologique et énergétique, particulièrement avec la mise en place des labels Greenfin et ISR. Avec la création du Febelfin, la Belgique a également réalisé un travail intéressant sur le sujet. La transition zéro carbone va, j'imagine, générer des changements de valeurs. L'Europe est obligée de la financer. On estime ses investissements à 400 milliards d'euros par an. Un label paneuropéen en faciliterait, à coup sûr, le financement et offrirait une meilleure visibilité au thème de la transition écologique et énergétique. Le label Greenfin est une solution parmi d'autres pour flécher les investissements. Il permet également aux épargnants d'investir dans des fonds en accord avec leurs valeurs.

> « La France est novatrice dans le domaine de la transition écologique et énergétique »

PROPOS RECUEILLIS PAR CHLOÉ BUEWAERT

anacofi
association nationale des conseils financiers
anacofi-cif

anacofi association nationale des conseils financiers immo

anacofi association nationale des conseils financiers IOBSP

anacofi association nationale des conseils financiers assurances

Votre confiance est notre raison d'être

DES CONSEILLERS POUR VOTRE PATRIMOINE OU VOTRE ENTREPRISE

qui travaillent selon vos besoins, dans le respect de vos objectifs et de vos contraintes.

DES CONSEILLERS INDÉPENDANTS

qui peuvent vous aider à réfléchir à une stratégie, répondre à vos questions ou rechercher pour vous : capitaux, solutions d'épargne et d'investissement dont ils ne sont pas les promoteurs.

DES CONSEILLERS IDENTIFIÉS, FORMÉS, CONTRÔLÉS

pour travailler en confiance.

L'ANACOFI c'est :

- La première association de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants et des Conseils en Finance d'Entreprise
- Le syndicat de branche de la finance indépendante et du conseil patrimonial de la CGPME
- Le principal co-régulateur des Conseils en Investissements Financiers
- La première association de représentation des Intermédiaires en Opérations de Banques (par le nombre d'entreprises et d'hommes)
- La première association de représentation des Courtiers en assurance-vie (1ère association par le nombre d'entreprises)
- La première instance de représentation française de ce que l'on appelle en Europe les " Independant Financial Advisors "
- Une structure confédérale nationale qui s'ajoute à nos membres directs constituée de 5 syndicats spécialisés

Visitez notre site **www.anacofi.asso.fr** et retrouvez un professionnel proche de chez vous ou par spécialité

Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids économique qui avoisine les 5 000 entreprises, pèse entre 40 et 45 000 emplois et est l'une des deux principales fédérations d'IFA d'Europe.

92 rue d'Amsterdam - 75009 Paris
Tél. : 01 53 25 50 80 - email : anacofi@anacofi.asso.fr

À LA RENCONTRE DES DIRIGEANTS DE PLATEFORMES DÉDIÉES AU CGP

15

Édouard Pedro
Axa Thema

16

Philippe Parguey
Nortia

17

Olivier Sanson
Afi Esca

18

Renaud Cormier
Theseis Partenaires

DOSSIER RÉALISÉ PAR AURÉLIEN FLORIN ET CHLOÉ BUEWAERT

DR

Photo de groupe

1 Jérôme Lamarque
UAF Life Patrimoine

2 Pascal Perrier
BNP Paribas Cardif France

3 Rachel de Valicourt
Primonial Partenaires

4 Bertrand Sance
Oddo BHF

5 Olivier Quentin
MMA Expertise Patrimoine

6 Patrick Le Maire
Unep

7 Sisouphan Tran
Alpheys

8 Thierry Scheur
Ageas France

9 Aude Petibon
Axa Thema

10 Guillaume Delzeux
Theseis Partenaires

11 Anne-France Gauthier
Vie Plus

12 Olivier Samain,
Generali Patrimoine

13 Jonathan Benharrous
Intencial Patrimoine

14 Thomas Clément
Edmond de Rothschild Assurances et Conseils

PLATEFORMES DÉDIÉES AUX CGP

Contre vents et marées

Le paysage des plateformes de produits et services destinées aux conseillers en gestion de patrimoine a été profondément bouleversé ces dernières années. En cause, une réglementation toujours plus exigeante et des investissements nécessaires à la transformation digitale. Cette mue a particulièrement favorisé la concentration du marché et poussé certains acteurs à se retirer. Leur offre est également en train d'évoluer. Tour d'horizon.

PAR AURÉLIEN FLORIN

Si les plateformes présentent des profils très différents, tous ont à affronter des changements réglementaires et financiers profonds. La baisse des taux d'intérêt remet en cause une partie de leur modèle économique. Les coûts sont aussi plus importants, en raison d'une pression réglementaire accrue et d'une indispensable digitalisation des services. Cet environnement défavorable – moins de revenus et coûts supérieurs – crée un effet ciseaux. C'est notamment pour cette raison que certaines d'entre elles ont dû se résoudre à cesser leurs activités ou à les céder. Olivier Sanson, directeur général d'Afi Esca, reconnaît que *« l'avenir des plateformes en tant qu'entités qui ne font que de l'intermédiation entre les distributeurs et les fournisseurs de solutions n'est pas forcément évident »*. Il explique notamment que *« dans un contexte de taux bas, il y a moins d'argent à gagner sur l'industrie du placement. Les clients veulent payer le juste prix, et ne sont pas prêts à accepter un empilement des marges. Tout le monde ne va pas forcément gagner »*. Quel serait alors le modèle gagnant ? Le directeur général d'Afi Esca croit en *« une structure légère en coût. L'idée est de favoriser la mise en relation, de proposer les produits et de confier l'animation directement à des sociétés du groupe »*. Pour Sisouphan Tran, directeur général délégué d'Alpheys, *« la plateforme de demain doit être la plus ouverte et la plus complète possible. Le marché est constitué de nombreuses plateformes d'assurance, d'immobilier ou de crédit, mais il y a très peu d'acteurs intégrés tels qu'Alpheys où tous les métiers de la gestion de patrimoine sont représentés sur une seule et même plateforme. »*

© ZinetroN

La baisse des taux d'intérêt remet en cause une partie du modèle économique des plateformes

UNE CONCENTRATION INÉLUCTABLE

Comme souvent en pareil cas, une course à la taille critique s'est enclenchée. La concentration du marché doit permettre aux plateformes de sauvegarder leurs marges et de rentabiliser leurs investissements. À ce petit jeu-là, le groupe DLPK (Nortia) avec le soutien de l'un de ses actionnaires BlackFin Capital Partners, un fonds d'investissement spécialisé dans le secteur des services financiers, et le groupe Crystal ont été les premiers à matérialiser leur ambition. Le premier a racheté Sélection 1818 à Natixis Wealth Management et l'Aprep auprès d'AG2R La Mondiale. Le second a fait l'acquisition de CD partenaires, anciennement détenu par La Française, et de Finaveo & Associés. *« Ces opérations de croissance externe s'inscrivent dans le cadre d'une stratégie clairement définie et pensée au service des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). L'idée est d'offrir une palette complète de produits et services avec une infrastructure et une technologie d'avant-garde »*, réagit Sisouphan Tran, avant de préciser le sens des acquisitions : *« Finaveo & Associés était le leader sur les comptes-titres et les PEA, en plus d'être un acteur pleinement digitalisé. L'acquisition de CD Partenaires nous offrait, entre autres, la possibilité de détenir l'outil de souscription en ligne So SCPI, offrant un parcours de souscription des SCPI entièrement digitalisé. »* De futures acquisitions sont-elles encore possibles ? Il reste aujourd'hui très peu de plateformes indépendantes. Le marché est largement occupé par les assureurs où les groupes bancaires traditionnels. *« Ces derniers peuvent effectivement*

être amenés à l'avenir à céder ou repenser leurs activités considérées comme non centrales dans leur business model. *Les plateformes pourraient donc représenter un relais intéressant pour ces assureurs souhaitant restructurer une partie de leurs activités »* explique l'associé d'Alpheys. Olivier Samain, directeur du développement et des opérations du pôle CGP chez Generali patrimoine, remarque à ce titre que *« les assureurs sont toujours aussi nombreux. Il n'y a pas eu de regroupement ou de disparition au sein de cette typologie de plateforme. Les acteurs indépendants ont un autre positionnement, un autre* business model *».*

SUIVRE LES CGP DANS LEUR TRANSFORMATION

Les évolutions sociétales, réglementaires et financières sont en train de redessiner les contours du métier de conseiller en gestion de patrimoine. Les plateformes ne peuvent s'en affranchir. Pour répondre aux exigences des CGP, elles doivent continuer à proposer des outils de qualité et un service de *back-office* irréprochable. Des promesses pas toujours évidentes à remplir alors que les plateformes doivent moderniser leurs systèmes informatiques. Celles qui ont choisi la voie de la croissance externe doivent aussi travailler sur le rapprochement de leurs outils de front et de *back-offices*. Pas une mince affaire. Des investissements significatifs ont été réalisés par les plateformes pour leur permettre d'aborder sereinement le virage de la transformation digitale. Pour le directeur général délégué d'Alpheys, ces projets sont essentiels pour l'avenir des plateformes : *« L'élément central du fonctionnement et du développement d'une plateforme est la technologie. Le seul moyen de survivre et de se développer est de réaliser des gains de productivité. La technologie est un passage obligatoire pour les obtenir. »*

Les projets sont désormais bien avancés même si tous les outils digitaux ne sont pas encore totalement au point. C'est par exemple le cas de la signature électronique. Quant aux autres opérations de gestion telles que les rachats ou les arbitrages, le processus est encore en cours chez de nombreux acteurs. Les enjeux sont importants car au-delà de la simplification des démarches des clients, la digitalisation des opérations permet, comme l'a précisé Sisouphan Tran, d'automatiser un certain nombre de tâches administratives, et ainsi de réduire les coûts de fonctionnement. Cette transformation du modèle fait réagir Olivier Sanson : *« Le modèle 100 % digital est le futur des plateformes. L'avenir est dans l'acte administratif extrêmement simple, fluide et fiable. Dans le monde de la gestion de patrimoine, le marché est loin de proposer les solutions idéales pour les intermédiaires et les clients. Le conseiller "personne physique" restera clé. Le reste sera fait par des systèmes. »*

VERS UNE PLUS GRANDE DIVERSIFICATION DE L'OFFRE

L'environnement de taux bas s'annonce durable et marque probablement la fin de l'ère du tout fonds en euros. Dans ce contexte, les plateformes sont tenues de démontrer leur capacité à innover et à permettre aux CGP de proposer à leurs clients des alternatives pertinentes, vers d'autres classes d'actifs. Des solutions qui couvrent le coté, les produits structurés, la gestion pilotée mais aussi le non coté ou l'immobilier. Mais les propositions adressées aux CGP vont désormais bien au-delà de la partie « épargne et investissement ». La plateforme Afi Esca met, par exemple, à disposition des CGP des solutions de garanties emprunteurs et de prévoyances individuelles. Nortia a récemment lancé une plateforme digitale appelée Nortia Protect proposant assurance emprunteur, protection personnelle et homme clé. Alpheys donne, de son côté, accès à des offres de financement proposées par des établissements financiers et une cellule dédiée pour accompagner les CGP dans le montage de leurs dossiers. Olivier Sanson estime à ce titre que *« toutes les offres vont converger. Chaque acteur connaît les besoins des chefs d'entreprise et de sa clientèle. Les plateformes vont proposer un ensemble de produits et de services très proches, en partant parfois d'angles opposés ».* Une diversification de l'offre sur laquelle Olivier Samain travaille également : *« Nous sommes en train de développer de nombreux services dans le cadre de la mise en place de la structure "Generali Wealth Solutions".* Ses équipes vont ainsi mettre à disposition de leurs partenaires CGP une équipe d'ingénieurs patrimoniaux *« pour les conforter dans leurs positions et être force de proposition. Nous leur proposerons aussi un conseil en ingénierie financière personnalisé en allocation d'actifs. »*

Les propositions adressées aux CGP vont désormais bien au-delà de la partie « épargne et investissement »

DES PLATEFORMES DE PLUS EN PLUS EXIGEANTES?

La pression sur les coûts semble avoir également des répercussions chez les conseillers en gestion de patrimoine. Les plateformes se montrent, en effet, de plus en plus exigeantes concernant le volume d'affaires apporté. Pour obtenir les fameux « codes » et ainsi pouvoir ouvrir des contrats au sein de la plateforme, les conseillers doivent garantir un certain niveau de production. Principale conséquence, les plateformes commencent à mettre fin à leur partenariat avec les CGP peu actifs. Une bien mauvaise nouvelle pour les plus petits cabinets, principales victimes de ces dispositions.

Une situation que regrette également Sisouphan Tran d'Alpheys : *« Le rôle essentiel d'une plateforme est de faciliter l'accès des CGP aux fournisseurs de produits. Au cours des dernières années, le rapport de force a clairement évolué en défaveur des CGP. Certains fournisseurs refusent aujourd'hui de créer de nouveaux codes CGP, voire annulent certains d'entre eux. Les contraintes financières et la réglementation pesant notamment sur les assureurs vont, hélas, accélérer cette tendance. Notre mission en tant que plateforme en architecture ouverte est de permettre aux CGP de bénéficier de notre taille globale pour continuer d'accéder à une offre large et diversifiée auprès de fournisseurs dont l'accès en direct est de plus en plus compliqué. ».* Des propos qui rejoignent ceux d'Olivier Samain de Generali Patrimoine : *« Certains acteurs mettent fin à des partenariats. Mais ce n'est pas le cas de Generali. Notre priorité est de construire un partenariat de long terme. Le critère du chiffre d'affaires n'est qu'une conséquence du travail réalisé par nos équipes. On veut surtout s'assurer de l'honorabilité du conseiller et de son respect des obligations réglementaires. Notre but est d'avoir la meilleure prestation à son égard pour lui donner envie de collaborer avec nous ».*

LES PIONNIERS

Édouard Pedro

Axa Thema

- Son livre de chevet : *Mon père ce héros - Petite histoire de l'immigration portugaise*, de Luis Coixao
- Il a été très touché par le film *La Vie est belle* de Roberto Benigni
- Il rêverait de dîner avec Eusébio, Al Pacino et Adèle

Juriste fiscaliste de formation, Édouard Pedro a très rapidement opté pour une carrière en gestion de patrimoine, conciliant ainsi deux matières qui le passionnent : l'expertise juridique et patrimoniale ainsi que les relations humaines. Après avoir travaillé en banque privée, ce père de deux enfants met désormais son optimisme et son empathie au service d'Axa Thema dont il a pris la direction en janvier 2019. Il serait par ailleurs impossible de parler d'Édouard Pedro, sans évoquer sa passion pour le football. Grand supporter du Benfica Lisbonne, il fait partie des 160000 « sócios » du club portugais à travers le monde.

Olivier Samain

Generali Patrimoine

- Le livre qu'il recommande : *Quand la Normandie était aux Vikings* de Michel Planchon
- Son dîner parfait réunirait le Pape François, Fabrice Luchini et Christophe Colomb
- Son épouse possède un domaine viticole en Provence, à Saint-Maximin-la-Sainte-Baume

Pour financer ses études en école de commerce, Olivier Samain travaille pour un architecte d'intérieur. Lors d'une mission au sein de la banque Worms, il sympathise avec le directeur du personnel qui lui proposera, une fois son diplôme en poche, un poste en gestion collective pour compte de tiers. La carrière de celui qui sera amené à prendre la tête d'Axa Thema puis de Generali Patrimoine est alors lancée ! Passionné de moto et de voile, Olivier Samain est également un grand voyageur. Il garde notamment un magnifique souvenir du Japon où il a parcouru à pied et en famille la route du Tokaido, reliant Tokyo et Kyoto.

Bertrand Sance

Oddo BHF

- Il pratique assidûment le golf et le squash
- Ses séries préférées sont *El Chapo, The Crown* et *Fauda*
- Il aimerait dîner avec Sandrine Kiberlain, Joaquin Guzman dit « El Chapo » et Mère Teresa

Originaire de Maubeuge dans le nord de la France, Bertrand Sance s'est rapidement pris de passion pour les marchés financiers. Celui-ci a d'ailleurs été l'un des tout premiers à œuvrer à la création de produits structurés en France. Des travaux qui lui ont notamment valu de remporter en 1990 le prix de l'innovation financière, remis par Pierre Bérégovoy alors ministre de l'Économie et des Finances. Tout s'accélère ensuite pour Bertrand Sance lorsqu'il est recruté par Philippe Oddo. Séduit par son goût de l'innovation, le dirigeant de Oddo & Cie lui donne alors le champ libre pour construire une offre à destination des CGP. C'est ce que l'on peut appeler un recrutement gagnant.

Pascal Perrier

BNP Paribas Cardif France

- Il adore *1984,* roman de George Orwell
- *Black Mirror* est la série qu'il recommande
- Il rêverait de dîner avec Barack Obama, Ayrton Senna et le Dalaï Lama

Pascal Perrier a travaillé aux quatre coins du monde. Après six ans passés en salle des marchés à Chicago et à New York, ce passionné de sports mécaniques a exprimé à sa direction le besoin d'intégrer les équipes en charge du *business development*. Le groupe BNP Paribas lui propose alors plusieurs missions à l'international. Ces expériences, toutes menées avec succès, l'emmènent notamment en Corée du Sud et en Pologne. En 2018, ce fin connaisseur du monde de l'épargne et de la distribution a pris son premier poste sur le territoire français en devenant le directeur Réseaux CGP-Courtiers & E-Business de BNP Paribas Cardif France.

LES RÉFÉRENCES

Sisouphan Tran

Alpheys

- Il aime le film *Chat noir, chat blanc* d'Emir Kusturica, pour sa bande originale et son scénario hilarant
- *Changer d'altitude* de Bertrand Piccard est le livre qu'il recommande
- Il rêverait de dîner avec Christine Lagarde, Jerome Powell et Xi Jinping

Sisouphan Tran a passé la première partie de sa carrière à Londres, en salle de marchés financiers. C'est d'ailleurs au cours de son expérience au Royaume-Uni qu'il fait la connaissance de Bruno Narchal, le président du groupe Crystal, dans le cadre d'une réunion avec l'Apeci, un think tank qui réunit des acteurs spécialisés dans la conception et la distribution de produits financiers. Une amitié naît alors entre les deux hommes. En 2016, Bruno Narchal lui propose de devenir associé du groupe Crystal. Sisouphan Tran accepte et participera ainsi activement au développement de la société, avec notamment les rachats de CD Partenaires et de Finaveo & Associés.

Philippe Parguey

Nortia

- Diplômé de l'IÉSEG Business School
- Nortia compte 1 000 CGP partenaires actifs et 215 collaborateurs
- L'encours de la plateforme a atteint 13 milliards d'euros

Philippe Parguey commence sa carrière dans la banque Scalbert-Dupont en tant que gérant de portefeuille. En septembre 2004, il devient directeur commercial de Nortia. Au sein de la plateforme nordiste, ses qualités professionnelles et relationnelles font rapidement mouche. Sous son impulsion et celles de Pascal Vetu et Vincent Dubois, Nortia maintient une croissance soutenue. Aux côtés de Nortia Invest et de Haas Gestion, réunies au sein du groupe DLPK, la société prendra ensuite une tout autre dimension en 2018. Une année qui fut en effet marquée par l'entrée au capital de BlackFin Capital Partners, et les acquisitions de Sélection 1818 et Aprep diffusion.

Rachel de Valicourt

Primonial Partenaires

- Son dîner parfait réunirait Fabrice Luchini, Édouard Baer et Albert Dupontel
- Elle adore les œuvres du musicien et compositeur Michel Legrand
- Elle garde un magnifique souvenir de son séjour à Salalah, une ville portuaire du Sultanat d'Oman

Certains appels peuvent changer une vie. C'est ce qui est arrivé à Rachel de Valicourt lorsqu'on l'a contactée pour rencontrer Patrick Petitjean, le fondateur de Patrimoine Management & Associés qui deviendra par la suite Primonial. Lors de cet entretien, il met au défi Rachel de Valicourt de signer aussitôt son contrat de travail. Banco ! Jamais elle ne le regrettera. Très impliquée dans ses activités professionnelles, elle est surnommée affectueusement « Primonial-girl » par Stéphane Vidal, le président du groupe. Par ailleurs, elle aime aussi se plonger dans la lecture de romans ou d'essais. Son livre préféré est *Madame Bovary* de Gustave Flaubert.

Thomas Clément

Edmond de Rothschild Assurances et Conseils

- Il aurait rêvé de dîner avec Louis de Funès, Winston Churchill et Jean Gabin
- La biographie de Winston Churchill écrite par François Kersaudy est une lecture qu'il recommande
- Il adore Supertramp, John Lennon et Nirvana

Décrit comme une personne fédératrice, Thomas Clément est aujourd'hui le président du directoire d'Edmond de Rothschild Assurances et Conseils. Une activité qui fut lancée dans un premier temps à destination des banquiers privés du groupe et par la suite, ouverte aux conseillers en gestion de patrimoine. Au-delà de ses activités professionnelles, ce juriste de formation est également un amoureux de rugby. Supporter inconditionnel du XV de France, il soutient également le club parisien du Stade Français. Il tire de sa passion pour le ballon ovale ses qualités de persévérance et de réactivité.

LES BÂTISSEURS

Anne-France Gauthier
Vie Plus

- Elle aime se ressourcer en Bretagne et notamment à Carnac
- Le livre qu'elle recommande : *La Lumière des justes* de Henri Troyat
- Elle aurait aimé convier Nelson Mandela, Catherine II et Tamara de Lempicka pour un dîner

À la sortie de ses études de droit et d'économie, Anne-France Gauthier assiste à une formation proposée par un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, Objectif Finance. Cette session fait office de véritable déclic pour la jeune diplômée. Cette dernière décide alors de mettre sa persévérance et son humilité au service de compagnies d'assurances et de sociétés de gestion. Des fonctions qui l'amènent à collaborer avec les équipes de Vie Plus dont elle apprécie rapidement l'engagement, l'agilité et la proximité. En janvier 2018, cette passionnée de peinture et de photo rejoint la filiale du Crédit Mutuel Arkéa pour laquelle elle participe activement à la croissance.

Jonathan Benharrous
Intencial Patrimoine

- Il recommande la lecture du livre *Level 26* d'Anthony E. Zuiker et Duane Swierczynski
- Il a adoré son voyage dans le nord du Canada en plein hiver
- Son chanteur préféré est Mickael Jackson

Dès le lycée, Jonathan Benharrous gère son propre portefeuille d'actions. C'est donc naturellement qu'il obtient un master 2 de gestion de patrimoine à l'université Paris-Dauphine. Après une expérience de 2007 à 2009 particulièrement intense dans une société de gestion, il choisit de mettre sa curiosité et sa réactivité au service de Skandia Invest. Aujourd'hui directeur des réseaux externes d'Intencial Patrimoine, Jonathan Benharrous voue également une véritable passion pour le septième art. Il apprécie particulièrement les comédies françaises et les films de science-fiction. Ses œuvres préférées ? *Star Wars*, *Retour vers le futur* et *La Cité de la peur*.

Olivier Quentin
MMA Expertise Patrimoine

- Il est passionné par la nature et les voyages, notamment le Brésil
- Il rêverait de dîner avec un président de la République, Bernard Hinault et Pierre Rabhi
- Son livre de référence : *Pouvoir illimité* d'Anthony Robbins

Il a commencé en tant que conseiller financier dans le groupe MMA Assurances. En un peu plus de vingt ans, Olivier Quentin a gravi de nombreux échelons pour devenir, en 2017, le responsable du réseau MMA Expertise Patrimoine. Très attaché aux valeurs mutualistes et entrepreneuriales défendues par la filiale de Covéa, il accomplit sa mission avec loyauté et déontologie, tout en veillant à cultiver un esprit de famille au sein de ses équipes. Passionné de cyclisme depuis l'enfance, Olivier Quentin pratique le vélo en compétition. Il est également l'un des plus fervents supporters de l'une des nouvelles pépites du cyclisme français, Benoît Cosnefroy, originaire comme lui du Cotentin.

Renaud Cormier
Theseis Partenaires

- Il aurait aimé dîner avec Steve Jobs, Richard Branson et Bill Gates
- Il adore la bande dessinée
- Le film qu'il recommande : *The Peanut Butter Falcon* réalisé par Tyler Nilson et Mike Schwartz

Exigeant, juste et travailleur : c'est ainsi que ses collaborateurs le dépeignent. Il commence sa carrière en tant qu'analyste financier pour BNP Paribas. En 2003, il rejoint le groupe Akerys, qui évoluera et cèdera ses activités traditionnelles d'immobilier. L'activité se transforme en une plateforme de conseil en gestion de patrimoine. C'est ainsi que naît, en 2011, Theseis. Exalté par les efforts sur le long terme, Renaud Cormier a participé au dernier championnat du monde d'Ironman. Des qualités d'endurance qu'il veille aussi à appliquer dans le cadre professionnel.

LES VISIONNAIRES

Olivier Sanson

Afi Esca

- Il a été envouté par le tableau de Léonard de Vinci, *La Dame à l'hermine*
- *Il était une fois en Amérique* de Sergio Leone fait partie de ses films préférés
- Picasso, Victor Hugo et Danton seraient ses invités pour un dîner parfait

Ténacité et bienveillance figurent parmi les adjectifs qui siéent le mieux à Olivier Sanson. Des qualités venues notamment du monde du rugby, l'une de ses grandes passions. Le directeur général d'Afi Esca ne manque ainsi jamais une occasion d'aller encourager le XV de France. Celui-ci est allé dans les stades les plus mythiques du monde de l'ovalie : au Stade de France bien sûr, mais aussi à Twickenham ou au Millennium Stadium de Cardiff. Ce professionnel ayant suivi une formation d'actuaire est, par ailleurs, un très grand amateur d'arts, notamment la peinture, la musique, la littérature et la poésie.

Thierry Scheur

Ageas France

- Il conseille le livre *Jonathan Livingston le goéland* de Richard Bach
- Son voyage préféré est la Polynésie française
- Son dîner parfait réunirait le général de Gaulle, Bernard Moitessier et Jean-Loup Chrétien

Véritable passionné de voile, Thierry Scheur a notamment traversé l'Atlantique dans le cadre de la Transquadra, une course réservée aux amateurs de plus de 40 ans. Le bateau avec lequel il a relié en double Lorient à la Martinique fut d'ailleurs financé par 80 conseillers en gestion de patrimoine lors d'une opération de *crowdfunding*. Un défi qui reflète également le sens de l'engagement et l'opiniâtreté de celui qui a effectué une grande partie de sa carrière dans le monde de l'assurance et du marketing. S'il n'avait pas travaillé dans cet univers, il aurait probablement exercé un métier dans la formation, mettant ainsi en évidence son envie de transmettre aux autres.

Jérôme Lamarque

UAF Life Patrimoine

- Son film culte est *Pulp Fiction* de Quentin Tarantino
- Ses séries préférées ? *Game of Thrones* et *The Crown*
- Il aimerait rassembler Bruce Springsteen, Quentin Tarantino et Guy Savoy pour dîner

Diplômé d'une école de communication, Jérôme Lamarque a lancé sa carrière au sein de médias spécialisés dans la finance. Il rejoint ensuite les équipes commerciales d'UAF Life où Daniel Collignon et Marie-Anne Jacquier seront ses principaux mentors. Ce professionnel, reconnu pour ses qualités relationnelles et son empathie, est aussi un talentueux pianiste. Des aptitudes dont ont d'ailleurs pu profiter de nombreux conseillers en gestion de patrimoine. Également passionné de voyages, Jérôme Lamarque aime se souvenir de son séjour au Japon. Un pays qui l'a ébloui par sa beauté et son subtil mélange de modernité et de tradition.

Patrick Le Maire

Union nationale d'épargne et de prévoyance (Unep)

- Son livre de chevet : *Le Petit Prince* d'Antoine de Saint-Exupéry
- Il inviterait à dîner Olivier de Kersauson, Johnny Hallyday et Fabrice Luchini
- Il est passionné d'art et amateur de sport de glisse

Très attaché à sa région natale, la Bretagne, Patrick Le Maire choisit de faire des études financières et obtient un DESS banque et finance à l'université Paris-Nanterre. Sa première expérience l'amène logiquement à travailler dans un établissement bancaire où il se montre très vite intéressé par la gestion de patrimoine. C'est en 2012 que ce passionné de dessin et de peinture se laisse convaincre par Christian Cacciuttolo de rejoindre l'Unep. Décrit comme une personne franche, attachée à ses valeurs et n'ayant pas sa langue dans sa poche, Patrick Le Maire met aujourd'hui toute son énergie au service de la filiale d'Alptis.

PRÉPARER SA RETRAITE
UNE STRATÉGIE À LONG TERME QUI ALLIE PERFORMANCE ET PERSÉVÉRANCE

En permettant la sortie en capital, le gouvernement a fait du nouveau PER un outil indispensable à la préparation de sa retraite. L'épargne constituée à votre retraite dépendra de l'effort d'accumulation de capital pendant la vie active lié à une recherche de performance. Explications.

DR

Auteur
Édouard Petitdidier
associé fondateur,
Allure Finance

Multi-*family office*, Allure Finance accompagne les familles et les entrepreneurs dans la gestion de leur patrimoine. Qu'ils souhaitent développer, préserver ou transmettre leur patrimoine, le cabinet conseille ses clients dans le temps et apporte son expertise et ses solutions sur mesure.

Que vous visiez à terme la rente ou le capital, il faut, évidemment, commencer par épargner. À la retraite, votre capital et vos revenus complémentaires dépendront du capital accumulé avant celle-ci, autrement dit, de la durée et des montants versés sur votre Plan d'épargne retraite (PER). Ce capital sera plus ou moins bien valorisé selon le rendement, et donc selon la prise de risque.

Phase d'épargne : viser le rendement à long terme

La règle d'or de cette première phase est la diversification : répartir ses placements pour augmenter leur potentiel de rendement, tout en lissant les risques dans le temps. Il est d'autant plus important de faire des versements réguliers que l'épargne est investie sur des supports dynamiques, et ce afin de lisser le point d'entrée.
Un procédé qui prend encore plus de sens dans un contexte mouvant : entre des taux d'intérêt très bas, la baisse tendancielle des fonds en euros, la forte volatilité des cours boursiers et le risque de remontée des taux obligataires, la situation est en mouvement permanent et nécessite un suivi régulier ainsi que des réponses fiables.

Pensez à panacher votre épargne :
– avec le fonds garanti en euros sur lequel vous ne pourrez pas perdre d'argent, mais dont la rémunération s'érode chaque année ;
– avec d'autres supports plus risqués. Plus votre horizon de placement est long, plus il est recommandé de privilégier les actions, les produits structurés, sans oublier le *private equity*.

Scénario numéro un : 1 000 euros par mois dès 35 ans

Vous avez 35 ans, vous commencez à disposer d'une marge financière dans votre budget mensuel, et vous voulez dès à présent préparer vos vieux jours ? Si vous ouvrez un PER individuel et que vous y déposez 1 000 euros par mois, quel sera votre capital à 65 ans ?
En trente ans d'épargne régulière, vous aurez versé 360 000 euros et seulement 212 000 euros net de fiscalité (si vous êtes dans la tranche à 41 %). Si la rémunération annuelle de votre plan se

cantonne à 1 %, les gains resteront limités, malgré l'effort de longue haleine : 57 000 euros de gains à l'heure de vos 65 ans, soit 417 000 euros d'épargne pour votre retraite. Pour un placement à si long terme, le rendement annuel influe très fortement sur le montant final : 570 000 euros avec un rendement de 3 %, et 797 000 euros pour une performance annuelle de 5 %, soit plus du double des versements bruts et près du quadruple des versements net de fiscalité à l'entrée.

Scénario numéro deux : 2 000 euros par mois à partir de 45 ans

Passé le cap de la quarantaine, vous décidez à 45 ans d'ouvrir un PER et effectuez un versement mensuel de 2 000 euros. Résultat : 480 000 euros de capital versé une fois atteint le cap des 65 ans (283 000 euros net de fiscalité si vous êtes dans la tranche à 41 %). Une performance annuelle de 5 % permet d'espérer une épargne de 793 000 euros au bout de vingt ans d'épargne.

L'épargne retraite est évidemment un effort de longue haleine.

Votre capital sera plus ou moins bien valorisé selon le rendement, et selon la prise de risque

Mais qu'il s'agisse d'un effort significatif sur une durée limitée ou d'un travail de fourmi sur le long terme, le constat reste le même : la performance financière donnera, ou non, un tout autre relief à vos versements ! Un placement de très long terme couplé à une performance significative permet de multiplier le capital versé.

Phase post-retraite : s'adapter en fonction des besoins

Force est de constater que les situations patrimoniales à la retraite peuvent être fortement contrastées. En fonction des spécificités de la situation de chacun, différents types de solutions peuvent être envisagés.

En pratique, les tout nouveaux retraités rechignent à choisir la rente. La sortie en capital, tout le monde comprend. Les retraités ont alors tendance à conserver une exposition certaine aux actifs risqués, même après leur départ en retraite. La part d'actifs est progressivement réduite et minimise les risques de pertes mettant en avant une approche plus patrimoniale qui permet par exemple des sorties en capital régulières, assurant ainsi un complément de retraite.

Encore faut-il, dans sa stratégie de phase d'épargne, distinguer une volonté future de sortie en rente viagère où le niveau de risque doit diminuer plus rapidement avant l'échéance de la retraite. Une volonté future de sortie en capital fractionné implique, quant à elle, de conserver une part d'actifs risqués plus longue pour optimiser le capital et les revenus tout au long de la vie du retraité.

Ce qu'il faut retenir

La base de l'épargne retraite reste l'effort d'accumulation de capital, couplée à une recherche de performance lors de la vie active. Puis, lorsque vous êtes à la retraite, vous pouvez convertir votre capital en rente ou utiliser, voire privilégier une sortie en capital (alternative rendue possible par la réforme de l'épargne retraite et le nouveau PER) en sachant qu'il est aussi envisageable de retirer une partie de son épargne en capital et de convertir le reste en rente. Tout dépendra de vos besoins à l'âge de la retraite.

Épargne accumulée à 65 ans selon l'âge de départ des cotisations et le versement mensuel
Hypothèse : tranche de l'impôt sur le revenu : 41 %, rentabilité annuelle : 5 %

Versement mensuel brut	500	1 000	1 500	2 000	2 500
Versement mensuel net	295	590	885	1 180	1 475
30 ans	541 000	1 083 000	1 625 000		
35 ans	398 000	797 000	1 195 000	1 594 000	
40 ans		572 000	859 000	1 145 000	1 431 000
45 ans		396 000	595 000	793 000	991 000
50 ans			388 000	517 000	647 000

ÉPARGNE RETRAITE ET ÉPARGNE SALARIALE
UN NOUVEAU CERCLE VERTUEUX ?

Dédiée aux enjeux de compétitivité et de croissance des entreprises, la loi Pacte, votée le 22 mai 2019, visait notamment à rénover les supports d'épargne de long terme, et tout particulièrement à corriger les défauts d'attractivité de l'épargne retraite – et ce, indépendamment de la réforme des retraites. Ces placements, peu utilisés jusqu'à présent en France, répondent pourtant aux besoins d'investissement de long terme des épargnants. Quel avenir leur est-il promis ? La loi Pacte peut-elle les relancer ? Nos intervenants se sont réunis dans le cadre d'une grande table ronde pour dessiner le futur de l'épargne retraite et de l'épargne salariale.

PAR AURÉLIEN FLORIN

DR

DÉCIDEURS. Quelles sont les attentes des Français en matière d'épargne ? Ont-ils adapté leurs investissements à la chute des rendements proposés par les placements sans risques ?

Claire Castanet. Disposer d'une épargne de long terme est l'une des priorités des Français, comme en attestent les résultats de la lettre de l'Observatoire de l'épargne de l'AMF de janvier 2020. Se constituer un matelas de précaution, faire face à des dépenses de santé imprévues, préparer leur retraite et être à l'aise financièrement en cas de perte d'autonomie dans le grand âge apparaît, en effet, comme les principales motivations d'épargne des Français. Or, ces derniers positionnent à 75 % leur épargne sur des produits liquides et garantis. Sans doute existe-t-il dans leur choix un surdimensionnement de ces placements, peu adaptés aux besoins qu'ils évoquent. Sur une très longue période d'investissement, le maître mot doit être la diversification.

> « Les points de repère des épargnants n'ont sans doute pas été ajustés à l'environnement financier actuel »

Grégoire Sentilhes. Les épargnes de précaution et de long terme sont aujourd'hui principalement placées en produits de taux. Or, l'entrée des taux d'intérêt en territoires négatifs depuis l'été 2019, remet en cause l'exception de l'industrie française bâtie depuis près de 40 ans, autour d'un triangle « magique » : « liquidité, garantie et rendement (même faible) ». Le modèle financier et économique bâti autour de ce triangle qui a été en particulier au cœur de l'assurance-vie, est désormais révolu, car les taux bas sont sans doute là pour longtemps. Il nous appartient désormais de réinventer un cercle vertueux autour du long terme, et de l'optimi-

sation de la performance au regard de l'horizon de temps dans une logique de meilleure diversification des actifs.

Lionel Corre. Les fonds en euros présents en assurance-vie occupent une place majeure dans notre paysage financier. Leurs encours totalisent environ 1 400 milliards d'euros. Jusqu'à présent, leurs rendements apparaissaient encore appréciables aux yeux des épargnants. Le socle de produits obligataires offrant un rendement attractif s'épuise cependant progressivement. Les épargnants doivent d'ores et déjà s'adapter à ce nouvel environnement.

Patrick Leroy. Leur rémunération est désormais inférieure à l'inflation. Les Français n'auront d'autres choix que de s'adapter. D'autant que, en parallèle, les régimes retraites de base et complémentaires sont arrivés à maturité et ont des marges de manœuvre limitées. Les hauts revenus seront aussi fortement impactés. Les cotisations versées pour la part de leur salaire mensuel supérieure à 10 000 euros ne seraient plus contributives à leur droit à retraite. Cet environnement incite chacun à se tourner vers l'épargne retraite individuelle et l'épargne entreprise.

C. C. Les points de repère des épargnants n'ont sans doute pas été ajustés à l'environnement financier actuel. Les résultats du baromètre AMF annuel de l'épargne et de l'investissement sont à cet égard symptomatiques. Lorsque l'on pose la question aux Français combien rapporte le livret A, Ils nous répondent, en moyenne, 1,2 %. Concernant la performance attendue d'une épargne sans risque et d'une épargne placée sur des investissements dynamiques, les personnes interrogées nous déclarent respectivement 3 % et 7,6 %. Or, l'enjeu est aujourd'hui d'éviter l'érosion de l'épargne de long terme des Français.

G. S. Avec la loi Pacte, le gouvernement s'est fixé cinq grands objectifs : orienter l'épargne vers l'investissement dans l'économie réelle, développer la transversalité de cette épargne, améliorer la performance de l'épargne des Français, démocratiser l'accès au capital investissement – une classe d'actifs plus performante et moins volatile que les autres, en particulier en période de crise – et enfin faire évoluer le devoir de conseil dans une logique d'optimisation de la performance au regard de l'horizon de temps, au travers d'une allocation d'actifs diversifiée.

Cette aversion aux risques des épargnants semble tenace. Comment faire évoluer leur position ? Est-ce avant tout un enjeu d'éducation financière ?

C. C. La question de l'éducation financière est, bien évidemment, centrale. La Banque de France est l'opérateur en charge de cette politique nationale. L'AMF, avec son partenaire La Finance pour tous, cherche quant à elle à permettre aux épargnants d'approfondir leur connaissance financière et de développer de bons réflexes d'investissement. Pour cela, nous avons mis en place de nombreux outils de communication : newsletter épargnants, publications sur les réseaux sociaux, vidéos et émissions TV avec l'INC… En parallèle, nos équipes veillent sans cesse à élaborer de nouvelles manières de s'adresser aux épargnants. C'est ce que nous avons fait en lançant notre application mobile FinQuiz pour apprendre la finance en s'amusant.

P. L. Nous allons devoir faire preuve d'imagination sur le sujet. Comme l'a souligné Claire Castanet, les supports de communication élaborés par les pouvoirs publics auront leur importance, ceux réalisés par les assureurs et les sociétés de gestion également. Les documents de communication et d'information devront être plus accessibles, plus lisibles. Les dispositifs d'aide à la prise de décision – simulateurs retraites, profilages ou robo-advisors – seront aussi amenés à se généraliser. Enfin, les épargnants auront besoin d'assistance pour mesurer leur intérêt à défiscaliser de leur revenu imposable leurs versements et choisir entre la sortie en rente et en capital. ▶

LES INTERVENANTS

MARC SABATIER
président,
Julhiet Sterwen

PATRICK LEROY,
directeur général délégué,
Agrica Épargne

LIONEL CORRE,
sous-directeur des assurances,
Direction générale du Trésor

GRÉGOIRE SENTILHES
CEO,
NextStage

CLAIRE CASTANET,
directrice des relations avec les épargnants,
Autorité des marchés financiers (AMF)

L. C. L'éducation financière est un enjeu collectif. Pour permettre aux épargnants de disposer d'une épargne plus performante, nous devons nous poser la question de leurs besoins et de leur horizon d'investissement. Le conseil est la clé pour proposer une offre d'épargne adaptée. Le rôle des réseaux de distribution est de passer du temps avec les épargnants pour les accompagner sur ces questions. Ces derniers mois, nous avons également fait évoluer les produits – le plan d'épargne retraite (PER) ou les successeurs de l'euro-croissance – pour les rendre plus attractifs.

« Nous avons travaillé sur l'attractivité du PER, en étant guidés par deux principes fondamentaux : la liberté et la performance »

C. C. Le canal prioritaire d'information de l'épargnant demeure son conseiller financier. L'obligation de la directive européenne MIF de découvrir le profil client permet au conseiller de s'assurer que les placements proposés répondent aux besoins de son client, y compris de long terme, et demeurent adaptés à son profil, à sa situation, à son appétence aux risques et sa capacité à les supporter. Les conseillers participent à cette pédagogie en proposant des conseils adaptés et en explicitant bien les frais appliqués. Même si sur ce dernier point des progrès restent encore à réaliser.

G. S. Il est regrettable que la dimension exponentielle de la performance de l'investissement sur le long terme soit rarement intégrée par les épargnants et les conseillers, comme dans les offres développées. Un investissement avec un TRI de 2 % sur trente ans génère un multiple de 1,81. Un investissement avec un TRI de 10 %, génère un multiple de 17. Le défi est de reconstruire un cercle vertueux autour d'un socle « horizon de temps » et « prise de risque diversifiée et intelligente ». Optimiser la performance de l'épargne des Français est une question d'autant plus importante qu'elle permet de valoriser leur patrimoine, de renforcer la compétitivité de notre économie et de dynamiser la création d'emplois.

Marc Sabatier. En France, nous sommes moins avancés que de nombreux autres pays sur les questions de culture économique et de gestion d'entreprise. Bien expliquée, l'épargne salariale peut nous permettre de combler en partie notre retard. Dans l'idéal, il faudrait que chaque collaborateur détienne des actions de l'entreprise dans laquelle il travaille. Mais cela n'est en pratique pas toujours facile à mettre en place. Un salarié-actionnaire serait plus à même de comprendre, voire soutenir certaines décisions prises par la direction. Lorsqu'il s'agit de notre propre argent, on ne décide plus de la même manière, notre responsabilité prend une autre dimension.

La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015 constituait déjà un pas supplémentaire permettant aux épargnants de diversifier leur contrat d'assurance-vie en se positionnant sur des unités de compte investies en *private equity*.

G. S. Ces versements en capital-investissement étaient cependant plafonnés à 10 % avec l'application du principe de remise en titres en cas de demande de rachat ou de décès du souscripteur. Les plafonds viennent d'être portés à 50 % pour les FPCI et à 100 % pour les sociétés à capital-risque (SCR). Le fil conducteur étant de rendre accessible à tous, et donc de démocratiser cette classe d'actifs et d'irriguer notre économie réelle, c'est-à-dire les start-up, les PME et les ETI, en investissements à long terme. Aujourd'hui, les épargnants doivent bien avoir à l'esprit qu'il n'y a pas de performance sans prise de risque.

L. C. Effectivement, pour que les épargnants puissent dynamiser leur contrat d'assurance-vie et investir davantage sur le segment du capital-investissement, nous avons refondu les fonds communs de placement à risques (FCPR). Nous avons également ouvert davantage l'assurance-vie. Les plafonds applicables aux FCPR et aux actions de sociétés de capital-risque ont été supprimés par décret. L'assurance-vie a également été ouverte aux fonds professionnels investis dans l'économie réelle, dans le respect de conditions similaires à celles qui sont applicables à leur souscription en direct.

Quels sont les objectifs de la réforme de l'épargne retraite supplémentaire (PER) ? Quels sont les avantages de ce nouveau produit ?

L. C. Nous avons beaucoup travaillé sur l'attractivité du PER, en étant guidés par deux principes fondamentaux. Le premier est celui de la liberté. Nous avons donc favorisé la portabilité du PER. Le souscripteur peut ainsi transférer son plan tout au long de sa vie. La loi Pacte lui donne également le choix des modalités de sortie – en rente et/ou en capital – pour les versements libres et des possibilités de sorties anticipées, notamment pour l'achat de la résidence principale. Le second principe est celui de la performance. Pour activer ce levier, nous avons travaillé sur l'ouverture de ces contrats à la concurrence. Aucun frais de transfert ne sera appliqué si le contrat a été détenu pendant au moins cinq ans. Avant cette date, ils ne pourront excéder 1 % de l'encours. Les gestionnaires d'actifs et les assureurs seront, à ce titre, mis en concurrence. Enfin, nous avons généralisé la gestion pilotée à horizon, l'une des meilleures pratiques du marché, et renforcé la transparence des solutions d'investissement pour faciliter leur comparaison.

P. L. Instaurer des règles communes à tous les dispositifs existants offre une meilleure compréhension de ces sujets. Leur nouvelle flexibilité est aussi très appréciée, tout comme l'harmonisation des cas de déblocage anticipé, notamment dans le cadre de l'achat de la première résidence principale. Une souplesse qui encourage les Français à réaliser ce qui est, à mon sens, l'acte de préparation de leur retraite le plus important.

Qu'en est-il de la fiscalité ?

L. C. Très généralement, le cadre fiscal doit être adapté et suffisamment attractif mais il ne doit plus être, pour autant, le motif de souscription d'un contrat d'épargne. Pour le PER, nous avons choisi de généraliser le principe d'une défiscalisation à l'entrée et d'une imposition à la sortie.

Trois mois après le début de la commercialisation du PER, les résultats sont-ils pour l'instant au rendez-vous ?

L. C. Ils ont reçu un accueil très favorable du marché. Les épargnants ainsi que les réseaux de distribution semblent s'être très bien appropriés le PER.

G. S. Le PER bénéficie d'un accueil remarquablement positif sur le marché. Ce démarrage récompense le travail de coconstruction en profondeur réalisé en amont de la loi. Nous sommes à l'aube d'une transformation de l'industrie financière. La France n'ayant pas de fonds de pension, les gestionnaires d'actifs et les assureurs capables de démontrer leurs valeurs et de fidéliser leurs clients pourront les accompagner sur une très longue durée, qui est en moyenne de vingt-quatre ans. Des opportunités qui se matérialisent aussi au travers de la gestion pilotée qui fera sans doute l'objet d'une attente importante de la part des épargnants comme des acteurs du PER pour qui elle sera un enjeu, technologique et commercial décisif.

P. L. Nous avons été à l'écoute des discussions menées en amont de la loi Pacte, ce qui nous a permis de nous adapter rapidement à ce nouvel environnement réglementaire. Dès le 6 novembre dernier, notre Plan d'épargne pour la retraite collective interentreprises (Percoi) et notre PER d'entreprise collectif (Pereco) ont ainsi été rendus Pacte-compatibles. Les entreprises sont réceptives à l'idée de parler de retraite et apprécient les simplifications apportées. On note également une forte sensibilité des partenaires sociaux sur le sujet.

Les dispositions contenues dans la loi Pacte sont également très avantageuses pour les entreprises. On retrouve également cette idée de simplification et de souplesse.

L. C. Les entreprises ont beaucoup plus de souplesse pour mettre en place un plan d'épargne retraite pour leurs salariés. Elles ont désormais le choix de s'adresser à un assureur comme à un gestionnaire d'actif, qu'il s'agisse d'un plan obligatoire (catégoriel) que d'un plan universel (facultatif). Elles peuvent aussi regrouper en un plan unique intégrant un volet obligatoire et un volet universel. Et les salariés pourront désormais transférer l'épargne accumulée dans d'autres PER, par exemple dans la précédente entreprise. Ces produits bénéficient par ailleurs d'un forfait social réduit, voire supprimé pour les plus petites entreprises. Pour favoriser son essor, il est possible de créer des produits interentreprises, au niveau d'une branche par exemple, modalité particulièrement adaptée à la situation des PME.

C. C. Les recommandations générales du médiateur de l'AMF mettaient en avant les sujets de la transférabilité du Perco, pour les salariés qui quittent leur employeur et les frais pesant sur cette épargne. La loi Pacte apporte des réponses sur ces questions. Elle donne en sus, un délai supplémentaire d'un mois à l'épargnant, pour corriger un fléchage non souhaité de la participation vers le Perco.

Qu'en est-il de l'épargne salariale ? Que prévoit la loi Pacte ?

L. C. Aujourd'hui, seulement 16 % des entreprises de moins de 50 salariés sont couvertes par un dispositif d'épargne salariale. S'agissant de l'intéressement, seules 20 % des sociétés de 50 à 99 salariés sont concernées. Pour une PME, fidéliser ses salariés est une question vitale. L'épargne salariale doit être l'un des moyens pour y parvenir. Nous avons notamment annoncé la suppression du forfait social pour toutes les sommes versées au titre de l'intéressement par les sociétés de moins de 250 salariés et pour toutes les sommes versées au titre de l'épargne salariale pour les entreprises de moins de 50 salariés. Un relevé annuel de situation de l'épargne salariale a aussi été mis en place pour mieux informer les salariés.

M. S. Je rejoins totalement les propos tenus par Lionel Corre. La loi Pacte est une étape importante pour faciliter le développement de l'épargne salariale et flécher l'épargne des Français vers l'économie réelle. Je vois deux principaux avantages. D'une part faire bénéficier les collaborateurs de la création de valeur de l'entreprise. Et, d'autre part, offrir aux salariés un outil optimal pour se constituer un patrimoine sur le long terme et préparer leur retraite. Les nouveautés lancées par la loi Pacte rendent ces dispositifs plus souples et attractifs. Laisser aux épargnants le choix entre percevoir une rente ou disposer d'un capital au moment de leur départ en retraite est plutôt une bonne idée. Même si la rente peut être économiquement très intéressante, elle suscite, pour des raisons culturelles, de la méfiance de la part des Français.

Quels sont leurs avantages ? Comment ces outils ont-ils évolué ?

M. S. La question du partage de la création de valeur entre toutes les parties prenantes au sein de l'entreprise est cruciale. Dans une entreprise, le salaire récompense le travail effectué par un collabo- ▸

« Il est regrettable que la dimension exponentielle de la performance de l'investissement sur le long terme soit rarement intégrée par les épargnants et les conseillers »

rateur. Mais quelles que soient la conjoncture ou les performances de l'entreprise, cette rémunération n'est pas amenée à évoluer autrement que par des augmentations annuelles incrémentales. Par conséquent, le salarié ne peut bénéficier directement des bons résultats de l'entreprise et de la valeur ainsi créée. Quand cela fonctionne bien, le collaborateur doit pouvoir tirer profit des performances qu'il a contribué à générer. L'épargne salariale représente à ce titre un levier de motivation, renforçant l'engagement des collaborateurs. En d'autres termes, ces dispositifs créent un alignement des intérêts entre collaborateurs, actionnaires et dirigeants.

« L'épargne salariale est un moment de dialogue social »

G. S. Le capital humain est le bien le plus précieux d'une entreprise. L'une des vertus de la loi Pacte est de faire le lien entre celui-ci et le capital financier. Je rebondis sur les propos de Marc Sabatier concernant le partage de la valeur au sein de l'entreprise. L'épargne salariale favorise le développement d'un actionnariat salarié. Avec elle, la société dispose d'un levier de motivation extraordinaire, et dans le temps. Il n'y a pas de raison pour que les PME ne puissent pas également en faire profiter leurs salariés, et réciproquement, car un salarié qui s'inscrit dans le temps contribue au succès de son entreprise.

P. L. Je rejoins totalement ces propos. Nous sommes également très attentifs aux vertus de l'intéressement. La suppression du forfait social pour les entreprises de moins de 250 salariés est un grand pas en avant pour le développement de l'épargne salariale que je qualifierais de dividendes du travail. L'épargne salariale améliore le climat de travail au sein de l'entreprise et constitue un moyen indolore pour le salarié de se constituer un patrimoine financier. Elle n'est toutefois pas uniquement l'apanage des grandes entreprises. 80 % de nos clients sont, en effet, des sociétés de moins de 50 salariés.

Comment aider les salariés à mieux prendre en main leur épargne salariale ?

C. C. Pour mieux expliquer les atouts de l'épargne salariale, l'AMF a créé, avec le Trésor, la Direction générale du travail, l'IEFP et l'AFG, la Semaine de l'épargne salariale en partenariat avec l'ensemble des parties prenantes de cet écosystème. Ce temps pédagogique vise à répondre aux interrogations des salariés et à mettre en avant les bonnes pratiques mises en place par les entreprises.

M. S. C'est un sujet de transformation culturelle de l'entreprise. Nous avons construit d'ailleurs des formations autour de l'actionnariat pour nos salariés actionnaires. Ces questions doivent être, sans aucun doute, portées par les dirigeants de l'entreprise mais également par la direction des ressources humaines. C'est à cette dernière qu'il appartient de mettre en œuvre au quotidien ces outils de formation et de sensibilisation. Concernant plus spécifiquement les choix individuels des supports d'investissement et des arbitrages, l'entreprise ne doit surtout pas intervenir. Cela serait une énorme erreur de se mêler à cela. En règle générale, les acteurs de l'épargne salariale sont là pour répondre aux interrogations des salariés. Ils mettent également à leur disposition des placements en gestion pilotée définie selon leurs profils du risque, du plus prudent au plus dynamique.

P. L. Les partenaires sociaux ont un rôle important à jouer au sein des entreprises. L'épargne salariale est un moment de dialogue social. Il faut donc participer à leur éducation financière, notamment en leur donnant accès à une documentation simplifiée et de qualité.

L'épargne salariale constitue-t-elle un terreau fertile au développement de la gestion pilotée ?

G. S. La durée moyenne d'immobilisation des sommes versées sur un plan d'épargne salariale est de quatorze ans, une période propice à un investissement dynamique. Pour cette raison, la loi Pacte porte la part maximum investie en capital-investissement de 10 % à 30 %. Avant la Loi de 2015, une majorité des 140 milliards d'euros des contrats d'épargne salariale était placée sur des supports monétaires. Depuis que la gestion pilotée par défaut s'est mise en place sur l'épargne salariale en 2016, ces sommes sont désormais à fin 2019, majoritairement investies en actions. Et cela a été extrêmement positif pour les détenteurs d'un plan d'épargne salariale, qui ont bénéficié depuis trois ans de l'évolution favorable du marché des actions.

C. C. Par les temps qui courent, rien ne justifie de se positionner à 100 % sur un investissement monétaire pour gérer son épargne de très long terme. Grâce à la gestion pilotée, les épargnants peuvent ainsi confier à un professionnel la sélection de leurs investissements et les arbitrages éventuels.

G. S. La gestion pilotée par défaut peut jouer un rôle majeur. C'est un moyen puissant, intelligent et personnalisé d'accompagner le client dans sa stratégie d'investissement sur le long terme. C'est aussi une réponse innovante et efficace, à notre retard en matière d'éducation financière, qui est considérable. Les acteurs qui démontreront leur capacité à être performants sur la gestion pilotée intelligente, auront une belle carte à jouer.

P. L. La gestion pilotée est une pratique recommandée par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Elle va soutenir le fléchage de l'épargne des Français vers des actifs plus risqués mais aussi plus rémunérateurs. Ce mode de gestion est d'autant plus pertinent qu'il prévoit une sécurisation progressive du capital à l'approche de la retraite. Pour toutes ces raisons, la gestion pilotée doit devenir le mode de gestion naturel des épargnants. ◆

Le partenaire de votre offre Épargne Salariale et Retraite

© Getty Images

AGRICA ÉPARGNE
SOCIÉTÉ DE GESTION DE PORTEFEUILLE

CHAQUE INVESTISSEMENT EST UNE HISTOIRE DE CONVICTIONS

21, rue de la Bienfaisance – 75008 Paris – **01 71 21 61 84** – www.agrica-epargnesalariale.com

« Il est presque miraculeux d'avoir des philanthropes en France »

DR

Entretien avec
Sabine Roux de Bézieux,
présidente,
Fondation de la mer

Chaque année, 8 millions de tonnes de plastique sont déversés dans la mer. Sabine Roux de Bézieux, présidente de la Fondation de la mer, se bat pour protéger l'océan et évoque avec nous sa vision de la philanthropie.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous présenter la Fondation de la mer ?

Sabine Roux de Bézieux. Nous avons tous besoin d'un océan en bonne santé, or il est en danger. La Fondation de la mer apporte des réponses pour que chacun puisse avoir un impact positif sur l'océan : mieux connaître et comprendre la vie qui s'y déploie ; éduquer et sensibiliser notamment les plus jeunes ; protéger les écosystèmes marins si fragiles. Pour faire face à l'urgence, nous identifions et soutenons ainsi les meilleurs projets pour amplifier et accélérer leur impact.

Quels sont les profils de vos donateurs ?

La Fondation de la mer fait appel à trois types de donateurs. Ce sont tout d'abord des particuliers, engagés pour la cause du climat ou la biodiversité marine. Une deuxième catégorie est constituée de fondations privées et familiales qui, ces dernières années, ont également pris conscience de l'importance de la bataille pour le climat. Elles sont désormais nombreuses à avoir rallié notre cause. Le troisième type de donataires est formé d'entreprises, de toutes tailles, françaises et internationales. Nous tenons à ce large panel de donateurs qui nous permet de multiplier notre efficacité, et travaillons avec les grands donateurs afin de déterminer avec eux le projet qui leur tient le plus à cœur.

Avez-vous remarqué un changement dans l'attitude des Français concernant la philanthropie ?

Depuis plusieurs années, nous observons un recentrage des dons vers deux causes majeures : l'éducation et l'insertion professionnelle d'une part, et, plus récemment, l'environnement. Les Français ont réellement pris conscience qu'ils ont une responsabilité individuelle à l'égard des problèmes sociaux et environnementaux de notre pays. Aujourd'hui, l'État n'a pas les moyens de faire face à ces enjeux. Des initiatives privées, comme celle de la Fondation de la mer, prennent donc le relais et complètent les actions de l'État. Je m'émerveille de voir de plus en plus d'initiatives associatives pour le climat et la biodiversité, et des philanthropes qui se lèvent pour prendre part à l'effort et financer des projets auront un impact sur cette cause environnementale.

Les motivations de donation sont-elles différentes entre la France et les États-Unis ?

La philanthropie française est très différente de celle qui se pratique aux États-Unis, où elle est vivement critiquée, à raison parfois. Rappelons avant tout que la France est championne du monde du prélèvement obligatoire avec 46 % du PIB, contre 27 % aux États-Unis. Les Américains ne sont pas plus généreux que les Français car ils sont prélevés presque deux fois moins qu'en France. Par ailleurs, les fortunes françaises sont bien différentes. En France, aucune fortune n'est comparable à celles de Bill Gates ou Warren Buffett. Enfin, la philanthropie discrète est une tradition en France. Les familles qui font des dons importants ne s'en servent pas pour avoir accès à un statut social ou à des privilèges, mais dans un réel souci d'intérêt général. Dans ces conditions, il est presque miraculeux d'avoir des philanthropes en France !

Y a-t-il des obstacles au développement de la philanthropie ?

Il y en a de nombreux. La loi française prévoit que, si vous créez votre propre fondation, vous devez en perdre le contrôle. L'alternative est de créer une fondation sous l'égide d'une fondation abritante, mais la fondation n'a ni personnalité morale, ni autonomie de décision. Les philanthropes préfèrent en conséquence créer un fonds de dotation. En l'espace de dix ans, 70 fondations ont ainsi été créées contre 4000 fonds de dotation. Le principal frein à la philanthropie en France est donc juridique : la réglementation n'a pas changé depuis 1987, un tiers de siècle ! L'enjeu est d'avoir un environnement juridique favorable pour les fondations afin de libérer la philanthropie dans notre pays.

> « Je m'émerveille de voir de plus en plus d'initiatives associatives pour le climat et la biodiversité »

Que vous apporte au quotidien votre activité philanthropique ?

Je suis engagée dans d'autres projets comme la branche française de United Way et Espoir Niger. Ces associations s'attaquent à une cause qui me tient particulièrement à cœur : l'égalité des chances dans l'éducation. La philanthropie, c'est avant tout de la joie et des rencontres. Cela permet de découvrir des gens que nous n'aurions pas eu l'occasion de croiser et de recevoir plus encore que ce que nous pouvons apporter.

PROPOS RECUEILLIS PAR CHLOÉ BUEWAERT

Votre impôt peut guérir le cancer au 21e siècle.

Donnez du temps à la vie, soutenez Gustave Roussy !

Sébastien Bazin
Vice-président de la Fondation Gustave Roussy
Président directeur général du Groupe Accor

CONTRE LE CANCER, FAITES UN DON À GUSTAVE ROUSSY

En faisant un don déductible de l'IFI ou de l'impôt sur le revenu à Gustave Roussy – 1er centre de lutte contre le cancer en Europe – et sa Fondation, vous investissez pour placer l'innovation au cœur d'une révolution humaine, scientifique et technologique. Vous aidez nos chercheurs à mettre au point des traitements personnalisés capables de guérir de nombreux patients adultes et enfants. Un combat quotidien au service d'une ambition : guérir le cancer au 21e siècle.

EN SAVOIR PLUS :
Anne-Sophie de Boissard
Tél. : 01 42 11 54 74
fondation@gustaveroussy.fr

DECI0320

75 % DE VOTRE DON SONT DÉDUCTIBLES DE L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE, DANS LA LIMITE DE 50 000 €, ET 66 % DE L'IMPÔT SUR LE REVENU.

GUSTAVE ROUSSY
CANCER CAMPUS GRAND PARIS
FONDATION

DON en CONFIANCE comitecharte.org

Gustave Roussy et sa Fondation bénéficient depuis 2009 du label « don en confiance » du comité de la charte. Cet agrément atteste de la bonne gestion des dons et de la transparence financière de l'institut.

www.fondation-gustaveroussy.fr

Conception : Direction de la Communication - Gustave Roussy - Février 2020 - Photographie : Fabrice Malard

RÉTROMOBILE 2020

Les voitures de collection s'arrachent à prix d'or

Le salon Rétromobile, organisé par Artcurial Motorcars, dernier grand rendez-vous des passionnés de véhicules anciens, a fait monter les enchères jusqu'à 22 894 104 euros ! Un succès qui conforte sa notoriété à l'aura internationale.

PAR ANNE BUCHET

Le 7 février dernier, le trio Poulain, Lamoure et Novikoff a réuni les plus grands collectionneurs, des passionnés français et étrangers (réalisant 80 % des ventes) lors de la vente aux enchères Rétromobile. Enthousiaste, Matthieu Lamoure, directeur général de la maison de vente, exprimait sa satisfaction en ces termes : *« De splendides résultats à la gloire de la passion automobile, 7 heures de ventes menées comme un spectacle* live *devant 3 000 personnes, c'est la magie de Rétromobile et de notre Maison ! »* Parmi les 70 % de lots ayant trouvé de nouveaux acquéreurs, figuraient des modèles de légende, d'illustres sportives, des voitures de stars et des bateaux de toute beauté.

DR

La Maserati Birdcage Type 60/61 acquise pour 62 400 euros

DR

La Porsche 906 de 1966 adjugée pour 1 730 600 euros

DES VENTES À 7 CHIFFRES

L'enthousiasme à chaque nouvelle enchère, lancée en salle ou par téléphone, fut à son comble pour l'une des pièces maîtresses de la vente : une Ferrari 275 GTB de 1963 au palmarès impressionnant – rallyes, circuits, courses de côte. Le dernier coup de marteau tombe, clôturant pour un montant de 2 502 800 euros ! D'autres modèles comme la Porsche 906 de 1966 (1 730 600 euros), la Ferrari 126 C3-068 de 1983 (1 438 900 euros), la Jaguar XJ220 C Le Mans de 1993 (1 085 760 euros), la Delahaye 135S de 1938 (917 800 euros) ont ravi les nouveaux propriétaires.

> « Des ventes menées comme un spectacle *live* devant 3 000 personnes »

ARTCURIAL « ALLUME LE FEU » AVEC LES FORD DE JOHNNY

Introduites par la mythique chanson « Allumer le feu », les deux Ford de Johnny Hallyday ont fait sensation auprès du public. La Mustang GT 390 Coupé GR1 Écurie Ford France de 1967, à bord de laquelle la star avait remporté la deuxième place au Grand Prix de l'AFC à Montlhéry en 1967, a été adjugée à 244 400 euros tandis que sa Ford GT, personnalisée avec un cendrier chromé sur la console centrale, a été vendue à un fan et collectionneur au prix de 375 480 euros.

RACING, FLYING AND YACHTING

La dernière enchère présentait la légendaire Maserati Birdcage Type 60/61. Acquise pour 62 400 euros, cette œuvre d'art et véritable pièce de musée a conquis les passionnés. Dans la catégorie yachting, les applaudissements ont retenti lors de la vente de deux des plus beaux navires de régates de l'histoire : le Mariska de 1908 par William Fife & Sons de la catégorie des 15MJ (381 400 euros) et le Mariquita de 1911 par William Fife & Sons, dernier survivant de la classe 19MJ (500 600 euros).

Deux bateaux à moteur mythiques ont également trouvé preneur : le Cujo by Baglietto de 1972 qui accueillit Lady Diana à son bord (190 700 euros) et le très rare Riva 32 Ferrari de 1975 (95 400 euros).

Les deux jours de vente s'achèvent sur cinq enchères millionnaires, neuf lots vendus au-dessus de 500 000 euros et 48 lots dépassant 100 000 euros, qui marquent une nouvelle fois le savoir-faire et l'efficacité d'Artcurial Motorcars et suscitent toujours la curiosité et le désir auprès d'acheteurs passionnés du monde entier. Pour ceux qui auraient raté l'événement, rendez-vous le 2 mai 2020 à la vente de prestige de la collection André Trigano, et les 3, 4 et 5 juillet pour la vente Le Mans Classic 2020.

Delikatessen
KAVIARI PARIS

COMPTOIR
ÉPICERIE & DÉGUSTATION
SUR PLACE — DANS LA RUE — À LA MAISON

56 RUE DES MARTYRS
75009 PARIS

+33 (06)1 48 78 47 58
KAVIARI.FR

VOTRE ARGENT PEUT CONSTRUIRE DE TRÈS BELLES CHOSES.

Devenez investisseur pour le logement et l'insertion des personnes en difficulté : investissement responsable et à impact, investissement locatif solidaire, placements solidaires,...

Avec Habitat et Humanisme, vous faites le choix de l'innovation et de l'entrepreneuriat social.

Depuis 35 ans, pour répondre à l'exclusion et l'isolement des personnes en difficulté, Habitat et Humanisme agit en faveur du logement, de l'insertion et de la recréation de liens sociaux.
Résolument tourné vers l'innovation, l'association a développé des outils économiques à vocation sociale, pour financer et mener à bien son action.

habitat & humanisme

www.habitat-humanisme.org - epargne.solidaire@habitat-humanisme.org