

---

## **Rapport d'Activité 2020**

**AFTPM AG 28 01 2021**

### **Faits marquants**

L'année n'a clairement pas été facile pour notre industrie. « Crash » boursier en février, ralentissement économique et confinements...

Cette crise de la COVID 19 a non seulement eu un impact négatif sur nos encours mais a aussi causé de nombreux rachats de la part des clients de nos sociétés de gestion. Si les marchés se sont rapidement redressés grâce à l'apport en liquidité des banques centrales, force est de constater que les investisseurs institutionnels se sont montrés peu enclins à prendre de nouveaux risques.

Nous avons d'autre part dû adapter notre stratégie de marketing aux nouvelles données du marché que sont le confinement, le couvre-feu et le développement du télétravail.

Dans cet environnement morose notre Association a néanmoins réussi à poursuivre sa mission de promotion de notre métier de TPM, de défense de l'intérêt de nos membres et de plateforme d'échange pour nos adhérents.

Parmi nos réalisations, on peut citer :

- un nouveau logo,
- la refonte de notre site internet,
- la mise à la disposition de nombreux documents pour nos membres, sur notre nouveau site via l'onglet protégé « espace adhérent »
- la définition de nos critères d'adhésion ainsi que sa procédure
- la formation (Marker : Panorama de l'actualité réglementaire)
- la présence dans la presse professionnelle, l'ouverture d'une adresse LinkedIn,
- l'organisation de quatre réunions annuelles
- La mise en place de groupes de travail sur des sujets spécifiques

Si certains chantiers n'ont malheureusement pas avancé aussi vite que nous l'espérions, leurs bases ont été posées

### **Réunions de l'association**

Le rythme de quatre réunions annuelles a été maintenu. Trois d'entre elles, compte tenu des restrictions sanitaires, se sont tenues en téléconférence (ZOOM/Teams). Nous avons néanmoins réussi à conserver le mix si cher à notre association : formation / échanges / convivialité.

La réunion en présentiel au cercle France-Amérique a réuni la plupart de nos membres et a été l'occasion d'une formation

### **Réunions du bureau**

Le bureau s'est réuni à quatre reprises pour préparer les réunions de l'association et fixer les priorités pour les mois à venir.

### **Nouveaux membres**

Le conseil a été sollicité à de très nombreuses reprises par des candidats divers et variés (apporteurs d'affaires, CGP, groupement de CGP, TPMs étrangers etc. Démarches qui nous ont poussés à revoir en profondeur notre procédure d'admission.

Un nouveau membre nous a rejoint à la fin de l'année : Henri-Jean Reville

De nombreux projets d'adhésions devraient se concrétiser en 2021

### **Rencontres avec l'AFG**

Le rythme de nos réunions avec l'AFG a été malheureusement interrompu à cause des restrictions sanitaires.

Nos relations restent néanmoins excellentes. L'AFG a dirigé plusieurs sociétés de gestions à la recherche de support marketing vers notre site.

Nous nous sommes mis d'accord pour la préparation d'un « livre blanc » AFG/AFTPM, document qui permettrait aux membres de l'AFG de mieux connaître l'AFTPM et ses membres. Ce document devrait aussi, nous l'espérons, permettre d'éviter les malentendus qui ont si souvent pollués les relations des TPMs avec les sociétés de gestion.

### **Rencontre AMF**

Nous avons choisi de privilégier une réunion en présentiel avec les dirigeants de l'AMF. Celle-ci n'a pu, pour des raisons évidentes, être organisée en 2020.

### **Articles de presse**

Nous avons poursuivi notre effort de présence dans la presse :

- Un article sur l'AFTPM est paru dans le magazine « Décideur », un autre dans l'AGEFI. Ces deux articles ont été repris dans les e-news magazines tel que Boursorama

### **Formation**

- Lors de notre réunion de septembre, Daniel Berlioz et son équipe, de Marker Marketing Consulting, nous ont fait un tour d'horizon de l'actualité réglementaire ( MIFID2, LCB ), ainsi qu'un rappel des points essentiels de l'encadrement juridique de la distribution de produits financiers en France, et une synthèse de la réglementation en vigueur dans les pays limitrophes

Cette présentation a été suivie d'une séance de réponses aux questions de nos membres.

- RCPro Bertrand de Jarnac a au cours de notre réunion de décembre fait un rappel de notre couverture « Responsabilité civile »

### **Groupes de travail**

Cinq commissions ont été créées :

- Communication, site web+ LinkedIn, formation : Astrid de Geloës, Nathalie Renson, Sandrine Toulouse
- Compliance et réglementation : Guillaume de Charry, Pierre de Vazelhes, Michel Baudrin
- RC Pro TPM : Anaïs de Bretizel, Frederic Smith
- Contrats TPM : Anaïs de Bretizel, Frederic Smith
- Non-listé, PE : Guillaume de Charry, Anaïs de Bretizel, Astrid de Geloës, Michel Baudrin, Franck Hamoniau

- La commission « communication » a été particulièrement dynamique. Elle a été une véritable force de proposition et a, avec l'aide de Sandrine Toulouse, été moteur dans la mise en place de notre nouveau site internet.

- Le sujet « Compliance et réglementation » a été largement couvert par la formation de Marker (voir ci-dessus)

- RC Pro : des contacts en vue de renégocier notre RC Pro ont été pris avec notre courtier BJ.

Cette négociation n'a à ce jour pas abouti, BJ nous ayant rappelé que le tarif avantageux dont nous bénéficions avait été négocié sur la base de notre engagement de faire souscrire tous nos membres à sa police.

NB. Nos statuts sont très clairs sur ce sujet : tout membre a l'obligation de souscrire à une RC Pro TPM dans les deux ans suivant l'adhésion.

- Le cabinet BJ nous a proposé une couverture « risques juridiques » complémentaire de notre RC Pro.

- Contrats TPM: pour plusieurs raisons il a été considéré que la mise en forme d'un contrat standard pour notre activité n'est pas souhaitable. La liste des principaux points à couvrir dans un contrat TPM, tel que résumé par notre groupe de travail en 2019, devrait suffire. Cette liste pourrait éventuellement faire partie du « livre blanc AFG/AFTPM » mentionné ci-dessus.

- Non-listé, PE : La feuille de route de ce groupe est encore à définir. Pour de nombreux membres il s'agit d'un sujet prioritaire car la demande pour de tels produits est forte.

### **Statistiques**

Comme chaque année nous avons voulu réaliser un sondage sur l'activité de nos membres.

Le taux de retour des membres n'a malheureusement pas été meilleur que les années précédentes ...

### **Rapport financier de l'association**

Présentation du trésorier

## **Perspectives 2021**

### 1) Environnement Macro

Nous sortons d'une année difficile, 2021 devrait être un excellent cru pour notre métier :

- De très nombreuses incertitudes sont désormais levées (vaccin, élections US, Brexit etc.) la confiance revient progressivement
- COVID 19 rend le marketing de fonds particulièrement difficile, ce qui devrait offrir aux professionnels de la promotion et du marketing de produits financiers, de nombreuses opportunités
- Le Brexit redistribue les cartes : Les Sociétés de Gestion basées à Londres ont perdu le droit de commercialiser leurs produits en Europe.
- Le télétravail se généralise, tout le monde devra revoir ses méthodes de prospection
- L'injection massive de liquidités par les banques centrales devra bien un jour être « mise au travail ». Il est probable que le niveau d'investissement sera particulièrement important en 2021
- Les taux négatifs poussent les investisseurs à la recherche de rendement, vers des produits plus techniques nécessitant une action commerciale plus sophistiquée

La pression sur les frais de gestion va, en revanche, nous obliger d'encore plus justifié notre rémunération....

### 2) Sujets prioritaires

Le bureau a l'ambition de poursuivre son effort d'offrir à nos membres ce dont ils ont besoin pour exercer leur métier le plus sereinement possible.

**Les sujets prioritaires suivants ont été identifiés :**

- Poursuivre la professionnalisation de notre activité :
  - o Formation,
  - o Rencontre avec l'AMF,
  - o Négocier un site internet de base pour les membres qui n'en ont pas
  - o Obtenir des éclaircissements sur la réglementation couvrant les placements de produits non liquides (PE, placements privés)
  
- Promouvoir la notoriété du métier et l'image de notre profession :
  - o Continuer à améliorer notre site internet,
  - o Promouvoir la présence de nos membres sur notre adresse [linkedin](#),
  - o Rédiger le [livre blanc AFG](#),
  - o Faire publier des articles dans la presse
  - o Organiser des réunions d'information sur des sujets transversaux (parution dans la presse)
  - o Promotion notre Association et ses membres auprès des AM à l'étranger (UK, US ...)
  
- Faciliter les échanges entre membres :
  - o Poursuivre le rythme de réunions,
  - o Mettre en place un blog d'échanges entre membres sur le site,
  - o Créer une bourse d'échanges

**Divers**

- Renégociation de notre RC pro
- Collecte de statistiques
- Trombinoscope
- Recrutement de nouveaux membres
- Budget 2021 (maintien du niveau de cotisation)
- Poursuite des réunions AFG et AF2i, rencontre avec d'autres associations
- Contacts avec des associations de TPM étrangères,
- Inviter de nouveaux membres honoraires / membres correspondants
- Poursuite des invitations d'intervenants externes
- Veille réglementaire

### 3) ELECTION DU CONSEIL/BUREAU

- Les membres actuels du conseil ont accepté de se représenter :

Anais de Bretizel, Frederic Stouls et Frederic Smith (le bureau)

Astrid de Geloës, Pierre de Vazelhes et Cédric de la Palme

- Nouveau candidat : Roger Nizard. Roger a signifié sa volonté de participer activement dans la vie de l'Association, en particulier sur les projets suivants :

- Ordre groupé entre TPM
- Attaque du marché des AM au UK et du marché US
- Création d'une bourse / task force par société de gestion pour réaliser des partenariats avec certaines sociétés de gestion UK/US en présentant un front commun en amont