

## AFTPM AG- 31 janvier 2022

### Rapport d'activité

#### 1. Environnement

##### - Marchés en 2021

Globalement 2021, s'achevant sur des hausses historiques pour la plupart des indices, restera dans les mémoires comme une excellente année pour les marchés. Une fois n'est pas coutume, en 2021 il était difficile de perdre de l'argent sur les marchés actions. Sur les marchés obligataires les taux sont restés historiquement bas, les primes de risques se sont évaporées et les emprunts High Yield ont connu un engouement particulièrement fort (TINA : There Is No Alternative).

Pour notre profession le bilan est sans doute plus contrasté ; si nos encours ont sans aucun doute bénéficié de cette embellie, la collecte a dû faire face à des vents contraires :

- La crise sanitaire a bouleversé l'approche commerciale de nombre d'entre nous et ce malgré le déconfinement.
- Les gros investisseurs n'ont que très peu changé leurs allocations. (Comme nous l'a rappelé l'étude de l'AF21)
- Très peu de fonds ont battu leurs indices, indices dopés par un nombre limité de valeurs star de croissance.
- De nombreux investisseurs ont délaissé les fonds pour investir dans des produits moins liquides tel que le private equity et les infrastructures.
- La pression sur les fees s'est accentuée.
- Le Brexit a considérablement compliqué la commercialisation de fonds de sociétés de gestions basées à Londres.
- La consolidation des assurances/mutuelles /caisses de retraite s'est poursuivie.
- La concurrence s'est encore accrue (création de 41 nouvelles sociétés de gestion en France en 2021).
- L'engouement des investisseurs institutionnels pour l'ISR et l'absence de normes (labels européens) globalement acceptées ont pesé sur les souscriptions de petites sociétés de gestion et de sociétés de gestions étrangères.

## 2. Faits marquants

### Nouveaux membres

- L'Association a accueilli six nouveaux membres en 2021 : Blue Lake, Botanist (a pour des raisons personnelles démissionné), Hamilcar, Levitha, Maximus, VMaak
- De très nombreuses approches de candidats potentiels (en particulier des étrangers – Suisses, Allemands...)
- Il reste encore (en France) de nombreuses structures exerçant un métier similaire au nôtre qui ne sont pas membres de notre association (Pourquoi ? Faut-il se battre pour protéger notre identité ?).
- La procédure de recrutement a été formalisée. Le processus pourrait être amélioré car procédure relativement lourde et lente (comité de recrutement)

### Réunions de l'association

- Nous avons maintenu le rythme de quatre réunions par an.
- Celles-ci ont été très bien suivies, à croire que le format de télé conférence facilite la participation. Un retour au 100% présentiel ne semble pas recommandé.
- Notre réunion annuelle au Cercle France Amérique a elle aussi connu un vif succès. (Malgré quelque frayeur concernant la contamination COVID). Elle fut l'occasion de se retrouver autour d'une formation et d'une discussion sur les évolutions de notre marché.

### Formation/ information

Trois thèmes ont été abordés lors de notre journée de formation/information :

- Allocations et besoins des Investisseurs institutionnels : présentation de l'enquête annuelle de l'AF2I sur les priorités de ses membres, présentée par son Délégué Général, Christophe Nijdam.
- Actualité réglementaire française et européenne en matière de distribution de produits financiers (Cabinet de conseil PWC - Daniel Berlioz et Camille Dehez)
- Actualité réglementaire en matière d'investissements socialement responsables : introduction sur un sujet qui impacte depuis peu notre industrie par le directeur d'Ethifinance, Xavier Leroy.

### Renégociation de la RC Pro

Nous avons procédé à une renégociation de notre RCP Pro et avons obtenu une réduction significative des tarifs.

Nous avons d'autre part négocié une Protection Juridique renforcée (y compris une protection contre le non-paiement de factures).

(Pour mémoire la RC Pro est une obligation pour nos membres, la Protection juridique facultative)

### Relations AFG

Compte tenu de la situation sanitaire nos réunions régulières avec l'AFG n'ont pas pu avoir lieu cette année.

Nos discussions se sont néanmoins poursuivies. Le projet de livre blanc AFG/AFTPM est maintenu. A cet effet, un groupe de travail AdB, Nathalie Renson et Dimitri Boismare s'est réuni à plusieurs reprises pour en définir le plan et les points que nous souhaitons y développer.

- AdB et FS sont dorénavant invités aux réunions pays de l'AFG (réunions normalement réservées uniquement à ses membres). Consciente de la nécessité de travailler avec des TPMs sur l'international, l'AFG a sollicité notre participation active dans des présentations sur certains pays (Canada)

### Rencontre AMF

Une rencontre avec Didier Delage de l'AMF a eu lieu le 12 avril.

Cette réunion fut l'opportunité de présenter l'AFTPM et sa vision du métier de TPM au successeur de Xavier Parain.

Discussion cordiale (mais sans plus). Didier Delage a confirmé que le métier de TPM n'est pas régulé, qu'il n'existe pas de statut qui puisse s'appliquer à notre profession.

Envoi d'une note décrivant le métier et l'action de l'AFTPM

### Communication

-Le site internet est en ligne, il fonctionne bien. Il reste malheureusement peu utilisé par nos membres. Il semblerait cependant qu'il soit régulièrement consulté (tant par des confrères français ou étrangers que par des sociétés de gestions à la recherche d'assistance commerciale).

-Notre page LinkedIn est en ligne. Un groupe LinkedIn a été lancé pour les échanges confidentiels entre membres (Bourse d'échanges). A ma connaissance le nombre de membres ayant rejoint notre « Bourse d'échanges » reste limité.

-Nous avons publié notre premier article sur LinkedIn. Merci Nathalie Renson.

## International

Plusieurs contacts avec des TPMs étrangers (Allemagne, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse, UK...)

Comment réagir à la démarche agressive de la 3PM orchestrée par Myfund ?

## Statistiques

La difficulté d'obtenir des infos précises sur l'activité de nos membres persiste

## Rapport financier de l'association

Compte de Resultats Simplifié 2021			
<b>Revenus</b>			
Cotisations	30x		14,750.00
Dts d'entrée	5x		5,000.00
Rembt			
Cotisation	1x	250	
<b>total revenus</b>			<b>19,750.00</b>
<b>Charges</b>			
Séminaire	1x	1,155.00	
IT		168.00	
Frais bancaires		237.84	
<b>Total Charges</b>		<b>1,810.84</b>	
<b>Resultat</b>			<b>17,939.16</b>

Solde Bancaire 01/01/2021 55,918.90

Solde Bancaire 31/12/2021 **73,858.06**

NB PWC ne nous a pas encore facturé ses prestations 2021 (environ 10K)

## 3. Priorités 2022

- Poursuivre la professionnalisation de notre métier (« best in class »). Notre association doit rester un modèle tant pour nos clients les sociétés de gestion et les investisseurs que pour le régulateur, les associations professionnelles de notre industrie que pour les TPMs étrangers.

- Livre blanc AFG /AFTPM : le président de l'AFG, Éric Pinon, nous offre une opportunité unique de renforcer notre image, d'effacer les malentendus sur notre profession.
- Poursuivre les contacts avec nos confrères étrangers
- Affiner notre procédure d'admission (comité Adhoc ?)
- Poursuivre nos efforts de formation (sujets possibles : Manco à la française, ISR ...)
- Mise à jour du code de déontologie. Si nous voulons éviter une « surveillance contraignante » des membres de l'association ou la mise sous « tutelle » de notre association, il pourrait être utile d'inclure certains grands principes de bonnes pratiques dans notre code de déontologie.
- Mise à jour de l'avis juridique sur l'exercice, sans contrainte réglementaire, de notre métier. (Les avis que nous avons reçus de Francis Lefèvre 2017 et Gide 2008, sont assez anciens...)
- Statistiques – cartographie de nos membres. L'activité de nos membres est extrêmement diversifiée, nos membres n'ont pas tous la même définition de notre métier. Dans nos discussions avec le régulateur ou avec l'AFG il serait utile de pouvoir évoquer ce que l'AFTPM représente
- Poursuivre le rythme de réunions, reprendre l'idée qu'une de nos réunions doit être conviviale.
- Accélérer notre effort de communication (interviews journalistes, participation à des forums, communications régulières sur les réseaux sociaux de type LinkedIn). La promotion de l'exercice autonome du métier de TPM étant, ne l'oublions pas, le premier objet de l'AFTPM...

F.S.