



Réunion AFTPM du 24.06.20

Par système de video conférence ZOOM

17 participants

1. Evolution du site internet, nouveau logo.

Le groupe de travail de communication et le Bureau ont travaillé sur le nouveau site internet de l'AFTPM qui sera réalisé par ALOR (Sandrine Toulouse). Le nouveau site devrait être opérationnel courant Juillet .

Présentation du nouveau logo (ci-dessus) par Frédéric Stouls qui a coordonné un appel d'offres sur une plateforme spécialisée de designers.

2. Réunion Bureau AFTPM-AFG du 26.05.20 (par vidéo)

Etaient présents Eric Pinon (Président de l'AFG), Jean-Marie Catala (responsable de la commission commercialisation) et Arabelle Conte (AFG).

En introduction EP renouvelle son souhait que l'AFTPM et l'AFG continuent de travailler ensemble comme cela était le cas sous la Présidence d'Eric Bonneville .

EP nous informe que globalement tout s'est bien passé pour les sociétés de gestion pendant la période du confinement. Les investisseurs étaient plutôt stables , et le télétravail d'une relative efficacité . En général , la baisse de la valeur des stocks a fait plus de mal que les rachats , et la collecte était quasi inexistante .

L'AFG a été consultée par l'AMF et le ministère des Finances car les flux vers le Livret A ont été trop importants. Ils souhaitent que l'épargne soit réorientée vers l'investissement productif.

Communication par les sociétés de gestion pendant la crise - JMC identifie 2 phases, une première phase de communication sur les plans de continuité d'activité , une deuxième phase avec l'organisation de web conférences avec possibilité de regarder en différé. Les investisseurs se sont intéressés dans un premier temps à la macro, puis se sont posées les questions de valorisation et de fondamentaux des entreprises .

EP pense que dans les moments de crise les TPM ont un rôle important à jouer auprès des SDG , dans l'accompagnement et le support en terme de communication auprès des clients .

Clientèle institutionnelle vs. Clientèle (quasi) retail – JMC pense qu'il y a un créneau à prendre pour les TPM qui sont en contact avec les CGP .

Les produits vendus aux institutionnels sont très faiblement margés vs le clientèle retail . Les réseaux captifs de distribution interne auprès des CGP des assureurs et sociétés de gestion sont une très bonne cible pour les TPM , ils représentent un levier important en terme de souscriptions. Les gérants sont actuellement demandeurs de service d'accompagnement auprès de ces réseaux.

EP nous demande les statistiques les plus récentes au sujet de la répartition des clients sociétés de gestion françaises et non-françaises de nos membres.

JMC nous précise qu'il a eu à régler de la TVA à des TPM en Amérique du Sud.

EP recommande que les membres de l'AFTPM mettent en avant les spécificités des gérants français , par exemple dans le domaine de l'ESG et de l'ISR.

Il propose que nous organisions une présentation TPM auprès des membres de l'AFG . La période récente a été compliquée, il pense que c'est le moment de réexpliquer le rôle du TPM, qui est proche des investisseurs , et de clarifier un certain nombre de sujets (rémunération, relation contractuelle, etc..).

Enfin, il suggère de mettre en place une charte des bonnes relations entre TPM et SDG, à l'image de celle qui a été réalisée entre l'AFII et l'AFG (« Charte SGP-Investisseur » Dec. 2011).

Arabelle Conte sera le contact pour la préparation de ce document.

3. Communiqué de presse

Le communiqué de presse rédigé en Mai dernier et envoyé par le groupe communication aux journalistes spécialisés n'a malheureusement pas été publié dans la presse. Le Bureau a consulté deux agences de communication à ce sujet et projette une rediffusion plus large fin Août début Septembre 2020.

4. International

Frederic Smith a échangé avec les 3PM (US), qui proposent que l'AFTPM fasse partie de leur Global Committee.

Franck Hamoniau s'est proposé pour coordonner une action de l'AFTPM au niveau européen . Il apparaît qu'il n'existe pas ou presque pas d'association de TPM dans les autres pays européens.

5. Formation

Sur recommandation de Marker , il a été décidé de reporter leur intervention vidéo à Septembre lors de notre **déjeuner formation , qui aura lieu le 23 Septembre 2020** (lieu à confirmer) .

6. Tour de table d'activité des membres

Certains membres sont sollicités par des nouvelles sociétés de gestion et /ou ont connu une certaine activité malgré la crise . Les investisseurs existants sont considérés plus accessibles car se déplacent peu . En revanche la prospection de nouveaux clients est difficile. De nombreuses conférences video ont été organisées entre les SDG et les clients. On note une certaine activité au Luxembourg.