

### Compte rendu réunion trimestrielle AFTPM 15 Avril 2021

Une fois de plus la réunion s'est déroulée par visio-conférence.  
Forte participation : 26 participants

Ordre du jour :

- *Compte rendu de la réunion en visio conférence avec l'AMF*

Présents :

AMF : Didier Deleage

AFTPM : Frederic Smith, Anaïs de Bretizel

Marker : Daniel Berlioz

Notre réunion s'est globalement très bien passée elle nous a offert la possibilité de rappeler le rôle des TPM dans l'éco système de la gestion en France.

Nous avons pu expliquer à nouveau ce qu'était le métier de TPM (toujours mal compris par l'AMF) détailler les actions de l'AFTPM et souligner sur le professionnalisme de nos membres.

De nombreuses questions sur le conflit d'intérêt entre le conseil aux investisseurs et la représentation des Sociétés de Gestion.

Questions sur notre rémunération en particulier sur la rémunération variable sur la durée qui pourrait aux yeux de l'AMF tomber sous la réglementation européenne de l'inducement.

Nous avons insisté sur le fait que notre métier est une activité commerciale et non une activité financière.

- *Point d'étape des différents comités :*

#### 1) Communication

- Un lien de discussions privatif à notre association via LinkedIn sera mis en place par Frédéric Stouls . Ce lien pourra faire office de « bourse d'échanges de Sociétés de Gestion
- S. Toulouse propose une offre de prestation de création de site web ainsi que d'un outil de CRM. Elle est à la disposition des membres qui le souhaitent pour faire une démonstration.
- Proposition d'événements tri-annuel sous forme de webinaires, avec des spécialistes des thèmes choisis, à faire circuler auprès des médias.

#### . 2) Non-coté

- Contexte : L'activité de TPM recouvre traditionnellement le développement commercial de sociétés qui gèrent des fonds (OPC) investis dans les actifs liquides.

Le développement commercial des gérants spécialisés dans le non -coté est un relais de croissance important pour les TPM.

- Objectif : Fixer le cadre général et le périmètre de l'activité du TPM (qui reste en dehors de toute activité de conseil en investissement financier) auprès des sociétés de gestion du non-coté.
- Situation actuelle :  
Types de fonds investis dans le non coté :  
Private equity  
Dette privée  
Infrastructure (equity & dette)  
Immobilier

Les TPM s'adressent aux investisseurs professionnels seulement :  
Institutionnels, family offices, banques privées (agrégation des investissements).  
Immobilier – équipes spécialisées chez les institutionnels  
Tailles des investissements : minimum 5-10M€

Mode de rémunération :

La pratique de marché est une rémunération « up front » payée en une ou deux fois, en % d'une année de frais de gestion. Pas de rémunération sur la durée de l'investissement.  
Une rémunération « running » serait considérée comme liée à une activité de conseil en investissement.

Droit de suite - une rémunération peut être demandée pour les « millésimes » suivants ou les investissements des clients apportés dans d'autres fonds de la société de gestion.

Attention : les rémunérations doivent être dans l'intérêt des TPM assises sur les montants souscrits et non pas sur les montants appelés (certains fonds n'arrivant pas à « charger » à l'actif 100% des montants souscrits)

Calendrier :

Les levées de fonds ont lieu pendant une période de souscription pré -définie (18 mois en général)

Type de prestations :

Le comité précise que les prestations de développement commercial des sociétés de gestion du non-coté se limitent à l'activité **d'introduction** des investisseurs .

Situations particulières :

Levées de fonds en direct pour le compte d'entreprises

Produits structurés, placements privés

= activité de TPM ? apport d'affaires ? introduction ? = code du commerce

Conclusion:

L'activité traditionnelle du TPM est à revoir dans le cadre du non coté – pas de prestation de relations clients sur la durée .

Prochaine étape :

Se renseigner auprès de TPM en Europe sur leurs pratiques (prestations, rémunération, types de contrats etc...) , solliciter un avis juridique sur l'encadrement de l'activité pour le TPM.

### . 3) Assurances

- RC Pro : Nouveaux tarifs proposés par Bertrand de Jarnac.
- La nouvelle tarification tient compte du fait que les TPMs ne donnent aucun conseil aux investisseurs. (Grille tarifaire mis à disposition des membres sur notre site)  
(Certains membres confirment déjà avoir été remboursé du trop-perçu).
- Notre courtier nous fait une proposition de couverture du risque juridique. Le tarif ne sera vraiment attractif que si tous les membres adhérents. (Proposition mis à disposition des membres sur notre site) . Nous avons demandé des précisions concernant les pays concernés par cette couverture juridique.

- « Livre blanc » AFG/ AFTPM

Ce document devra être signé conjointement AFG/ AFTPM.

L'AFG a depuis plusieurs années reconnus la valeur ajoutée des TPM et soutenu à travers un dialogue constructif notre association.

Ce Livre blanc a pour vocation de faciliter le dialogue entre sociétés de gestion et TPMs .

Ce projet a malheureusement, faute de ressources, pris beaucoup de retard,

➔ Création d'un groupe de travail 3 de nos membres se sont portés volontaires pour participer à sa rédaction.

- Intervenants extérieurs/Formation - sujets pour notre réunion de septembre

- Nouveaux Membres

- Trois nouveaux membres nous ont rejoint depuis notre AG :
- Olivier Dozat- **Blue Lake Advisors**
- Henri-Jean Réville -**Botanist Advisory**
- Cyrille Albert-Roulhac – **Hamilcar Finance**

- International - Etude TPM Insight,

il a été décidé, entre autre pour des raison budgétaires, de ne pas être sponsor de cette étude

Ceci dit nos membres ont été encouragé à répondre au questionnaire envoyé à chacun d'entre nous.

- Présentation de l'offre (Site internet/CRM ) Alor-Sandrine Toulouse réservé aux membres de l'AFTPM

- Mise à jour des données Sociétés de Gestion par TPM

Une mise à jour de notre base de données (sociétés représentées, évolution de l'activité, taille des équipes etc...) est nécessaire.

Plusieurs membres n'ont pas répondu au questionnaire envoyé avant notre AG

Ces informations resteront bien évidemment confidentielles.

Une fois consolidées elles nous permettront de donner à nos interlocuteurs ( AMF, AFG, AF2I, presse etc...) une vision de ce que représentent notre association ( montants levés,

encours, nombres de sociétés de gestions représentée, nature de ces sociétés de gestion ; domestique /internationales .... types de produits commercialisés etc...).

La liste des sociétés de gestions représentées sera disponible à nos membres sur notre site afin, entre autres, d'éviter des conflits inutiles entre nous.