

LE MAGAZINE DES

PROFESSIONS FINANCIÈRES

#15

Septembre 2018
ISSN 2431-2460

&

DE L'ÉCONOMIE



Bruno LE MAIRE,
Ministre de l'Économie
et des Finances

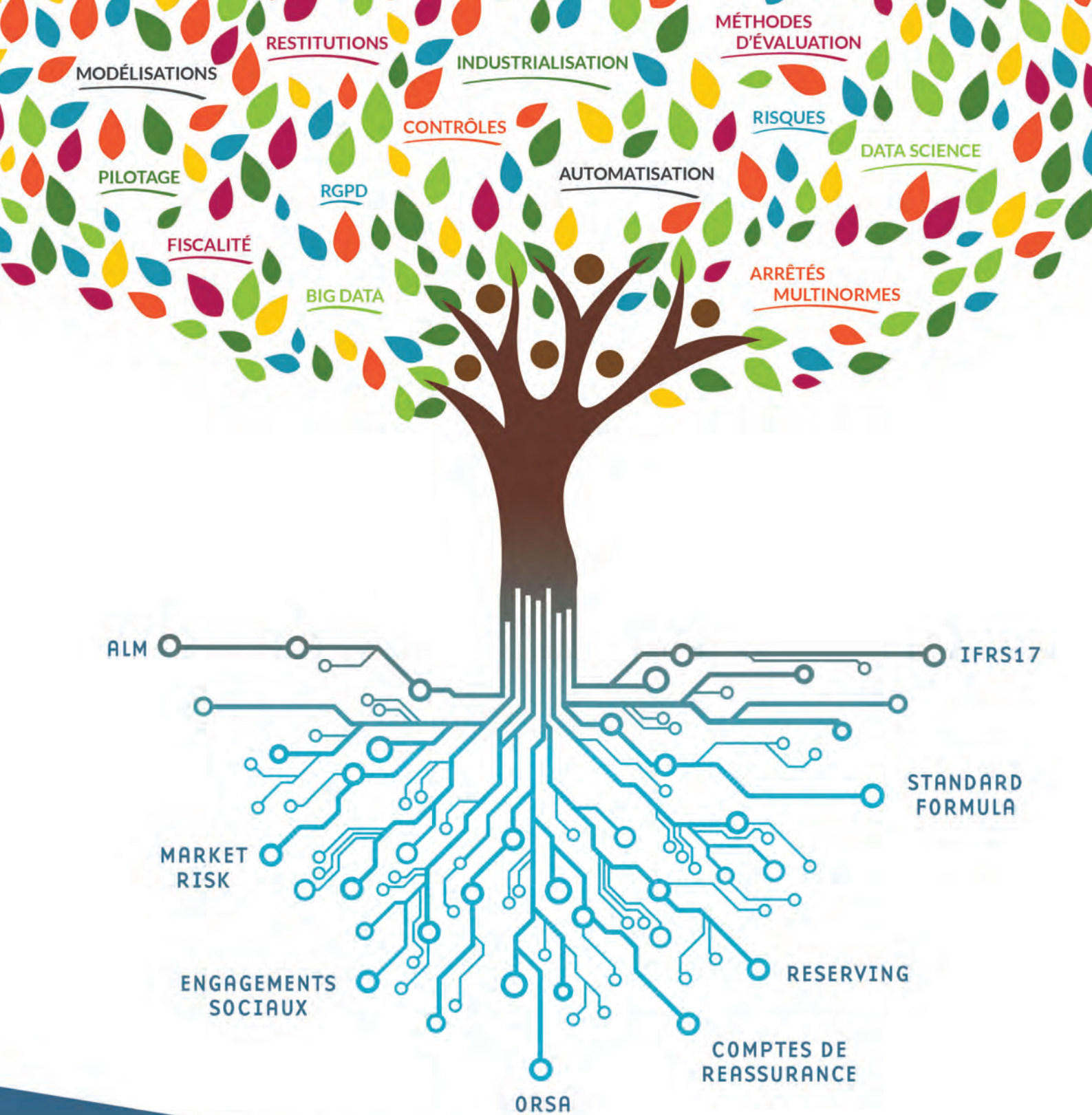


Centre des

**Professions
Financières**

www.professionsfinancieres.com

DOSSIER SPÉCIAL
L'ÉDUCATION FINANCIÈRE



Solutions software et conseil innovantes
pour répondre en toute sérénité à vos besoins actuariels

NOTRE CRÉATIVITÉ RENFORCE VOTRE ASSURANCE

Éditorial

Quel beau sujet que celui de l'éducation financière, thème de ce quinzième Magazine des Professions Financières et de l'Économie.

Comme le rappelle Christian NOYER, président de La finance pour tous, et ancien gouverneur de la Banque de France, il s'agit d'une noble cause, dont l'importance est souvent sous-estimée car donner à chacun la maîtrise de son destin financier est un véritable enjeu démocratique.

C'est également le sens de l'article de l'AMF pour qui l'éducation financière des adultes, c'est permettre à l'épargnant d'acquérir un langage partagé avec les professionnels, pour mieux comprendre l'information délivrée, pouvoir poser les bonnes questions, mieux financer ses projets de vie, même si cette formation ne peut se substituer à la qualité du Conseil délivré par les professionnels.

C'est aussi l'opinion de la FSMA, autorité de contrôle du secteur financier en Belgique, qui a lancé en 2013 un programme d'éducation financière sous le nom de Wikifin, avec plusieurs piliers, le site web (comprenant notamment des outils de simulation pour les comptes d'épargne), les actions grand public et l'enseignement. La mise à disposition de plate-formes pédagogiques pour les enseignants par exemple en constitue une illustration intéressante ; car ce sont les enseignants qui demain, devront former les jeunes générations à la gestion des finances.

L'Association Française de la Gestion financière (AFG), consciente également de cet enjeu, a mis en place une mission « Education Financière » pour que des « épargnants avisés soient les acteurs de l'économie de demain ».

Finance et Pédagogie, soutenue par les Caisses d'Épargne met également en exergue la nécessité d'une approche pédagogique, facteur clé de réussite de cette éducation financière, car la relation à



**Marie-Agnès
NICOLET**
Présidente de
Regulation
Partners, du Club
des Marchés
Financiers et du
Comité Magazine

l'argent fait l'objet de « résistances, préjugés culturels et tabous » qu'il convient de lever.

Eric LAMARQUE, professeur à l'IAE Paris, donne quant à lui, un éclairage spécifique sur les formations des managers d'entreprises à la finance, afin que les acteurs de l'entreprise comprennent les conséquences financières de leurs actions.

La seconde partie de ce magazine, au-delà de l'éducation financière du public, est consacrée à l'éducation des professionnels de la finance et aux impacts des évolutions réglementaires ou numériques sur les cursus proposés.

Le CNAM nous indique que la transformation digitale a eu un impact important sur les programmes de formation continue car les besoins de profils hautement qualifiés sont gigantesques. Et évidemment, d'autres évolutions réglementaires comme la nécessité de disposer d'un *compliance officer*, ont eu un impact significatif sur le développement de nouveaux cursus spécialisés dédiés au secteur financier.

Pour la SFAF, les analystes et les gérants sont au centre de l'éducation financière, et la formation des professionnels joue un rôle important dans cette institution depuis de nombreuses années.

La CNCIF nous rappelle également les nombreuses formations obligatoires que les CIF, intermédiaires en assurances, IOBSP doivent désormais accomplir, avec un enjeu d'optimisation de ces formations pour les intermédiaires cumulant les statuts.

Enfin, la communication avec les investisseurs est également un volet important, que nous détaille le CLIFF (association française des professionnels de la communication financière).

Nous vous souhaitons une bonne lecture. ■



Editorial

- 01** | Marie-Agnès NICOLET,
Présidente de REGULATION
PARTNERS et du Club des Marchés
Financiers, Présidente du Comité
Magazine

Dossier L'ÉDUCATION FINANCIÈRE

- 05** | Bruno LE MAIRE, Ministre de
l'Économie et des Finances
Interview
- 06** | Christian NOYER, Président de La
finance pour tous (IEFP)
*Pourquoi je me suis engagé dans
l'éducation financière*
- 09** | Claire CASTANET, Directrice des
relations avec les épargnants pour
l'AMF
*Tous engagés pour une meilleure
éducation à l'investissement*

- 11** | Jean-Paul SERVAIS, Président de la
FSMA, Vice-président de l'OICV-
IOSCO, Professeur à l'Université Libre
de Bruxelles
*Les différents piliers du
programme d'éducation financière
de la FSMA, l'autorité de contrôle
du secteur financier en Belgique*
- 15** | Jean-François FILLIATRE,
Fondateur Quesaco, Chroniqueur
BFM Business, Directeur éditorial
Marchés Gagnants
*Pédagogie du risque un
programme à revoir*
- 17** | Alban JARRY, Chief Digital
Technology Officer en Asset
Management et Président Délégué de
l'École Polytechnique d'Assurances,
spécialiste de la communication
numérique, des réseaux sociaux et
de l'influence, il intervient à HEC
Paris. Il est l'auteur de « L'accès à
l'information et aux réseaux sociaux
rend-il plus innovant(e) ? ».
*Le rôle des réseaux sociaux dans
l'éducation financière*
- 19** | Erick LACOURREGE, Directeur
général des Services à l'économie
et du Réseau, en charge des thèmes
sur l'éducation financière
*Une stratégie d'éducation
économique budgétaire et
financière ambitieuse pour la
France*
- 22** | Patrice CROS, Directeur Finances
et Pédagogie
Finances & Pédagogie
- 23** | Stanislas GUERINI, Député
*L'épargne salariale, un atout au
service de la réconciliation des
Français avec l'entreprise*
- 26** | Manuèle PENNERA, Consultante
Associée KARENTE
*Les épargnants salariés un meilleur
niveau d'éducation financière
changera-t-il leurs choix de fonds ?*



- 28 |** Eric PINON, Président de l'Association Française de la Gestion financière - AFG
Des épargnants avisés, acteurs de l'économie de demain, thème 2018 de l'AFG.
- 30 |** Eric LAMARQUE, Directeur et Professeur de Finance à l'IAE de Paris – Directeur du master management financier
L'éducation financière des managers : entre crainte et nécessité
- 32 |** Jean-Jacques PERQUEL, Président du Groupe Finance, Centre des Professions Financières
Du bon usage de l'«inculture» économique
- 35 |** Geneviève LHOMME, Directrice générale EFPA France
Formation et certification professionnelles des acteurs engagés de longue date
- 37 |** David CHARLET, Président ANACOFI et FECIF et membre du Comité Stratégique du CNEF
Passée de 4 à 5 piliers, la politique gouvernementale d'éducation financière de la population française avance
- 39 |** Bernard COUPEZ, membre du Collège de l'AMF, Président du Haut Conseil Certificateur de Place
Certification Professionnelle AMF un dispositif gagnant, vivant et valorisant pour la Place de Paris
- 42 |** Véronique MORSALINE, Directrice pédagogique AFG Formation
La formation des professionnels de la gestion d'actifs
- 43 |** Armel GUILLET, Directeur de Cnam Entreprises
Transformation digitale : l'enjeu des compétences
- 45 |** Élisabeth DECAUDIN, Déléguée générale Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers - CNECF
La formation continue des intermédiaires financiers
- 46 |** Eliane ROUYER-CHEVALIER, Co-Responsable du programme de formations permanentes à la communication financière et aux relations investisseurs Cliff / Université Paris-Dauphine et Présidente d'Honneur du Cliff. Laurence DUC, Déléguée générale du Cliff
La communication financière s'est dotée d'une formation structurante
- 49 |** Sabine TOPOL, Directrice du Centre de Formation de la SFAF. Bruno BEAUVOIS, Délégué général de la SFAF
Analystes et gérants, au centre de l'éducation financière

Vie du Centre

- 53 |** La conférence sur la finance solidaire du 3 juillet 2018
- 56 |** Toulouse 2018. 3^e colloque des Écoles de la Finance en Europe, le vendredi 23 novembre 2018
- 58 |** Les Cahiers du Centre
- 60 |** Les activités du groupe Croissance, Ruptures et Innovation (CRI)
- 63 |** Billet d'humeur
- 64 |** Calendrier des prochaines manifestations 2018/2019





Trouver en quelques jours un dirigeant pour une mission de transition en France ou à l'International.

C'est notre engagement.

- Gérer un projet
- Remplacer un dirigeant
- Transformer une activité
- Redresser une entité

Contact :
01 46 24 85 71

nimeurope.com
Management de transition depuis 2001

Interview du Ministre de l'Économie et des Finances



Bruno LE MAIRE
Ministre de l'Économie
et des Finances

L'éducation financière des Français est jugée insuffisante, ce qui a des impacts négatifs aussi bien pour leur compréhension des réformes économiques que pour la gestion de leur budget et de leur épargne. Quelles initiatives ou réformes faudrait-il envisager pour changer cette situation ? Quelles actions le gouvernement entend-il mettre en place pour améliorer significativement cette situation ?

La culture financière des Français a fait l'objet de plusieurs enquêtes, ces dernières années. Avec une conclusion claire : nos concitoyens ont de fortes attentes en matière d'éducation financière. Ce n'est pas une surprise face à la complexité croissante du secteur financier.

Dans ce contexte, nous devons multiplier les actions pour améliorer le niveau de culture financière des citoyens, consommateurs, entrepreneurs et investisseurs de tous âges. C'est un enjeu important pour le bien-être financier de tous, mais aussi pour la stabilité financière et la croissance de l'économie.

Bien sûr, différents acteurs, notamment associatifs et professionnels, mènent localement des actions d'éducation financière depuis plusieurs années. Mais nous devons aller plus loin. C'est pourquoi les pouvoirs publics ont souhaité s'emparer du sujet au niveau national et international pour lui donner un nouveau souffle.

Sur la base des recommandations de l'OCDE et du G20, la France a mis en place une stratégie ambitieuse en matière d'éducation financière. Son but : permettre à chacun d'avoir les bases économiques, budgétaires et financières pour prendre des décisions financières en connaissance de cause, tout au long de sa vie. Son support : des actions d'information, de formation, de sensibilisation et d'accompagnement adaptées à tous les publics, notamment aux jeunes et aux personnes en difficulté.

Avec le ministre de l'Éducation nationale, Jean-Michel BLANQUER, nous avons souhaité donner une nouvelle impulsion à cette

stratégie. Lors du comité stratégique qui s'est tenu le 3 juillet dernier, nous avons fixé des objectifs ambitieux : élargir le public visé, avec notamment l'introduction d'un volet dédié aux entrepreneurs ; accroître le nombre d'actions menées ; créer davantage de ressources à destination des publics et des intervenants.

Le suivi de la mise en œuvre de ces orientations sera réalisé par la Banque de France, qui évaluera les actions menées et leur impact.

La manière dont l'économie est enseignée dès le secondaire semble également perfectible, notamment parce que cette matière peut être enseignée de manière partielle et parfois avec des partis pris idéologiques. Ne faudrait-il pas former les professeurs qui enseignent cette matière de manière différente ? L'économie et la finance devraient-elles être enseignées plus tôt dans les cursus scolaires ?

Mieux former les jeunes aux questions économiques est un impératif fondamental. C'est bien pourquoi ils sont au cœur de notre stratégie nationale d'éducation financière. Une fois adulte, chaque élève sera appelé à prendre des décisions financières, comme citoyen et comme consommateur.

Pour permettre à chacun d'aborder sereinement ces questions, l'éducation financière a été intégrée dans les parcours scolaires et je m'en félicite. Les actions d'éducation financière développées par la Banque de France et le ministère de l'Éducation nationale s'adressent déjà aux élèves d'école et de collège. Dès 2018, des actions seront également étendues aux élèves de lycée.

En outre, pour accompagner les enseignants dans cette démarche, la Banque de France met à leur disposition des ressources pédagogiques, adossées aux programmes. Elle propose également des sessions de sensibilisation à l'éducation financière. Ainsi, plus de 3 500 enseignants ont été sensibilisés en 2017. Il faut poursuivre ce mouvement. ■

Pourquoi je me suis engagé dans l'éducation financière



Christian NOYER,
Président de La
finance pour tous
(IEFP)

Lorsqu'on m'a proposé en 2016 de prendre la présidence de l'Institut pour l'éducation financière du public (IEFP), autrement appelé La finance pour tous du nom de son site internet, seul mon manque de temps aurait pu me faire hésiter. Si j'ai accepté avec enthousiasme, c'est que je crois depuis longtemps aux vertus de l'éducation économique et financière. Lorsque j'étais gouverneur de la Banque de France, convaincu par l'exemple de la Banque centrale mexicaine, je me suis battu pour lancer et mettre sur les rails un projet ambitieux de création de cité de l'économie et de la monnaie, qui devrait finalement voir le jour d'ici quelques mois.

L'éducation financière est une noble cause, dont l'importance est trop souvent sous-estimée. Revenons quelques instants sur la notion d'éducation financière. Ce concept nous vient des Anglo-Saxons, qui parlent d'ailleurs plus volontiers de « *financial literacy* » - littéralement « alphabétisation financière ». C'est qu'ils insistent sur la nécessité d'acquérir les compétences de base. Il ne s'agit pas de former des experts en économétrie ou en mathématiques financières, mais de donner à chacun la maîtrise de son destin financier. **C'est un véritable défi démocratique.** Cela vaut pour les plus démunis qui doivent gérer au mieux des ressources limitées mais aussi pour les épargnants qui devraient placer leur argent sur les bons supports, pour les jeunes qui doivent construire leur avenir dans les meilleures conditions comme pour les futurs retraités qui feront face à une diminution drastique de leurs revenus (heureusement souvent compensée par une baisse de leurs dépenses). Cela vaut pour les salariés – qui peuvent bénéficier d'une épargne dans leur entreprise – comme pour les entrepreneurs – qui doivent connaître la base de la gestion financière pour pérenniser leur projet, pour les hommes comme pour les femmes...

Mais au-delà de cette « *financial literacy* » déjà si cruciale, l'éducation financière, telle que nous la concevons à La finance pour tous, englobe la dimension citoyenne de l'économie. Pour être par exemple en mesure de se prononcer sur les propositions de sortie de l'euro, les Français doivent comprendre à quoi il sert et comment il s'est construit ; pour éviter les pièges populistes, les Français doivent comprendre les ressorts et les contraintes des politiques publiques. Cette conception élargie de l'éducation financière est également celle de la Banque de France, opérateur de la stratégie nationale d'éducation financière lancée en 2016 et notre action s'inscrit pleinement dans cette stratégie érigée au rang de politique publique.

Mais après tout, peut-être les Français sont-ils déjà suffisamment éduqués ! Il est vrai qu'une revue rapide de leurs comportements pourrait laisser penser que, s'agissant en tout



cas de leurs finances personnelles, ils les gèrent de manière raisonnable! Ils investissent dans l'immobilier, ce qui semble tout à fait sensé eu égard aux plus-values générées par de tels placements ces dernières années et placent le reste de leurs économies dans des produits sans risque (livret A et assurance vie en euros). Pourtant, derrière cette façade lisse et propre, se cache une aversion au risque excessive. Les Français ont peur de la Bourse, et la connaissent mal. Aussi délaissent-ils les actions, surtout quand elles sont au plus bas. Et ils ne se décident à y revenir que lorsque les cours ont bien remonté. C'est exactement ce qui se produit depuis un an ! Ils se méfient de l'entreprise et gagner de l'argent leur paraît, au mieux, suspect. Ces comportements sont sans doute en train de changer, l'entrepreneuriat devient à la mode, mais il faut accompagner ces changements car la mode de la création de son propre « business » ou du travail en réseau lié à « l'ubérisation » de l'économie, ne s'est pas à ce jour accompagnée de suffisamment de formation à l'économie et à la gestion.

Côté connaissances, les Français sont dans la moyenne européenne. Ce constat se vérifie sondage après sondage, qu'il s'agisse de tester la compréhension de concepts comme l'inflation et le risque, la connaissance de produits boursiers



ou l'aptitude à faire des calculs mathématiques simples. Dans une enquête internationale portant sur quatre concepts clés¹, si l'on s'en tient aux comparaisons européennes, la France fait certes mieux que l'Italie, la Grèce, la Pologne, la Roumanie et le Portugal, mais beaucoup moins bien que les pays scandinaves, les Pays-Bas, l'Allemagne, le Royaume-Uni et même que l'Espagne, la Belgique, l'Irlande et l'Autriche. C'est vrai à l'âge adulte comme pour les jeunes de 15 ans dont le niveau est mesuré par les tests Pisa de l'OCDE.

Ce constat ne doit pas nous alarmer ni nous décourager. Il doit nous engager à faire plus et mieux. Dans un monde idéal, on créerait une discipline appelée « éducation financière » dont la maîtrise serait sanctionnée par le brevet et le baccalauréat. Mais ne rêvons pas, les programmes sont déjà chargés. Le mieux étant l'ennemi du bien, nous pensons plus réaliste à la finance pour tous de convaincre les enseignants d'introduire de l'éducation financière dans leurs pratiques pédagogiques. Et de le faire concrètement, en fournissant des contenus mêlant les disciplines traditionnelles et des exemples tirés de la vie de tous les jours. On pense évidemment à l'économie et à la gestion mais cela peut être fait en mathématiques, en français, en histoire et même en anglais. A condition de sensibiliser et de former les enseignants. ■

¹ Enquête menée par Standard & Poors en 2014



BM FAMILY OFFICE

« Architecte et Chef d'orchestre
de
votre patrimoine »



- Indépendance
- Transparence des rémunérations
- Expérience

Telles sont les valeurs d'une équipe
à votre service

1 - 3 avenue Marceau
75116 Paris

Tél. : +33 1 53 76 00 09
Mail : conseil.monassier@bm-family-office.fr

Tous engagés pour une meilleure éducation à l'investissement



Claire CASTANET
Directrice
des relations avec
les épargnants pour
l'AMF

1/ <https://www.banque-france.fr/la-banque-de-france/responsabilite-sociale-dentreprise/engagement-educatif-et-culturel/education-economique-et-financiere>

2/ <http://www.amf-france.org/Publications/Lettres-et-cahiers/Risques-et-tendances/Archives>

3/ Semaine pédagogique de l'épargne salariale pilotée par l'AMF, l'AFG, la Direction générale du travail, le Trésor et la Finance pour Tous avec plus de 30 partenaires associations ou professionnels : <http://epargnesalariale-france.fr/>

Est-ce pertinent de parler d'éducation financière pour les adultes ? L'agacement n'est jamais loin : « Nous n'allons pas retourner sur les bancs de l'école ! », « Cessons tout infantilisation ! ». Le réflexe naturel est de se centrer exclusivement sur l'éducation financière dans les enseignements scolaires.

Si ces réactions peuvent s'entendre, faut-il pour autant se désintéresser de l'« éducation financière » des adultes ? De quoi s'agit-il ? De soutenir tout au long de la vie les compétences budgétaires, économiques et financières des adultes. L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) intervient dans le cadre de la stratégie nationale d'éducation financière¹, aux côtés de l'opérateur qu'est la Banque de France et de son partenaire historique La finance pour tous, pour améliorer l'éducation à l'investissement des adultes. Elle permet pour l'épargnant d'acquérir un langage partagé avec les professionnels, pour mieux comprendre l'information délivrée, et être en capacité de poser les bonnes questions.

Comment déployer une pédagogie pour les adultes ?

La finance est utile pour chacun ; elle permet de financer ses projets de vie. A chaque personne, ses priorités financières selon ses moyens, ses centres d'intérêt et ses préférences vis-à-vis de l'épargne² : capital pour l'achat de sa résidence principale, voyages, création d'activité professionnelle, études des enfants, retraite, ... Prendre conscience que le financement de ses projets est un enjeu personnel, est sans doute la première étape de sensibilisation.

La seconde consiste à acquérir des connaissances et des réflexes d'investissement, au travers d'une approche par essai – erreur au plus proche des situations concrètes, méthode qui favorise l'apprentissage des adultes. L'enjeu de confiance est majeur, les espaces porteurs de sens sont à

privilegier. L'épargne salariale est une épargne aidée et construite avec son entreprise, elle fait l'objet d'accords négociés avec les partenaires sociaux, elle est fortement investie sur l'épargne socialement responsable et solidaire. Pour autant, son utilisation n'est pas toujours aisée, mais elle concerne plus de 8 millions de salariés. Développer une action pédagogique de place³, c'est l'enjeu de la semaine annuelle de l'épargne salariale lancée en mars 2017.

La toute récente *World Investor Week*⁴, qui a lieu désormais en octobre, pourra être l'occasion pour d'autres professionnels, de s'inscrire à leur tour dans une démarche de pédagogie auprès du public.

L'éducation financière vise à rendre l'investisseur autonome en développant les réflexes adéquats : quels sont mes besoins, mon attitude face au risque, puis-je le supporter ?, est-ce que je comprends les mécanismes financiers de base, ... ? Il s'agit d'éviter toute attitude de surestimation de ses connaissances, mais aussi de mieux comprendre et assumer le risque en fonction de la performance espérée, d'identifier les coûts dans leur entièreté, de raisonner en performance nette. Deux biais sont à éviter : se lancer dans des projets que l'on ne comprend pas et dont les risques sont minimisés, laisser son épargne de long terme s'éroder au fil de l'eau par manque de diversification et crainte exagérée des marchés actions alors que leur fonction est de financer l'économie réelle et de partager les fruits de la croissance économique.⁵

L'éducation financière est aussi un facteur puissant de prévention des escroqueries⁶. Le questionnement, la vérification de la cohérence du discours commercial et des offres proposées, peuvent permettre de déjouer le triste savoir-faire de leurs initiateurs. Revenir à des notions simples, à des vérifications de bon aloi, et ne



4/ Semaine mondiale de l'investisseur lancée par plus de 80 régulateurs membres de l'OICV en 2017 et qui a lieu la 1^{ère} semaine d'octobre.

5/ Etude AMF : Stimuler l'investissement de long terme en actions.

6/ Etude AMF sur les techniques commerciales du trading spéculatif.

7/ Mises en garde de l'AMF et listes noires.

8/ Les dispositifs de connaissances minimales et d'expérience, communément regroupés sous le champ de la « certification professionnelle AMF ».

9/ Guide Lines de l'ESMA, Textes AMF.

10/ Voir le guide de l'AMF : Pourquoi mon banquier me pose toutes ces questions.

11/ Epargne Info Service : 01 53 45 62 00.

pas rester seul face à des propositions trop belles pour être vraies, sont les réflexes à développer⁷ en priorité.

Pour autant, tout miser sur l'éducation financière alors que l'épargnant est objectivement en situation dissymétrique face à son conseiller, serait une gageure. L'éducation financière n'est pas un substitut à la qualité du conseil que les professionnels doivent délivrer. Ils sont responsables de la bonne commercialisation, des compétences⁸ de leurs personnels et de leur vérification régulière⁹.

Post MIF2, cela se concrétise par la nécessaire très bonne connaissance par le conseiller de ses produits et de leurs marchés cible, définis dans la gouvernance des produits, par une exploration approfondie du profil du client via les tests dits d'*appropriateness* ou de *suitability*.

MIF2 enclenche une vraie mutation : le professionnel dispose désormais d'un mode d'emploi précis pour agir au mieux de l'intérêt de ses clients, l'épargnant doit accepter de fournir ses informations personnelles pour être mieux conseillé et protégé.

La dimension pédagogique du conseiller se trouve de facto renforcée : expliquer comment s'exerce son métier de conseil, pourquoi il pose toutes ces questions¹⁰, présenter les caractéristiques du produit, à quoi il sert, son risque, en quoi il diffère d'un autre, identifier les coûts avant et après la souscription, sa propre rémunération ou les éventuels conflits d'intérêt, les documents légaux,...

Enfin, les régulateurs jouent un rôle incontournable par leur supervision et leur mission de protection de l'épargne.

L'AMF offre aux épargnants un centre de contact¹¹ pour répondre au quotidien à leurs questions et identifier les offres agressives ou illégales, les mauvaises commercialisations. Elle assure une veille permanente sur la publicité dans le monde régulé, sur les offres financières atypiques ou non régulées. Elle les alerte face à des offres frauduleuses répandues. Elle s'appuie sur l'ensemble des études, visites mystère et baromètres de l'Observatoire de l'épargne, pour développer une pédagogie de l'épargne auprès de ses publics professionnels ou particuliers. Elle offre de nombreux contenus pédagogiques, vidéos, infographies, newsletter épargnants, page Facebook pour se tenir au courant des dernières nouveautés et alertes... et une application mobile Finquizz pour apprendre la finance en s'amusant, téléchargeable sur *Googleplay* ou *Appstore*.

Ses directions opérationnelles assurent au-delà des agréments ou autorisations, le suivi des professionnels au fil de l'eau. L'AMF mène des contrôles pour vérifier sur pièces le respect des règles de commercialisation, elle sanctionne le cas échéant.

La mission de protection de l'épargne est, en aval, incarnée par la Médiation de l'AMF.

Le Pôle commun à l'AMF et à l'ACPR, veille sur les pratiques commerciales. Il a inscrit dans ses priorités la protection des publics vulnérables.

Education financière, conseil de qualité, et supervision sont les 3 piliers indissociables de la protection des épargnants. ■

Les différents piliers du programme d'éducation financière de la FSMA,

l'autorité de contrôle du secteur financier en Belgique



Jean-Paul SERVAIS
Président de la
FSMA,
Vice-président de
l'OICV-IOSCO,
Professeur à
l'Université Libre de
Bruxelles

1/ Il s'agit de livrets d'épargne qui permettent à l'épargnant de bénéficier d'une exonération d'impôt (précompte mobilier) sur un certain montant d'intérêts. Les rendements des comptes d'épargne réglementés en Belgique sont encadrés par la loi mais différent d'une banque à une autre, d'où l'utilité pour le consommateur de pouvoir bénéficier d'un outil comparatif.

L'Autorité des services et marchés financiers (en abrégé « FSMA » pour *Financial Services and Markets Authority*) est un organisme de contrôle autonome qui exerce depuis 2011 différentes missions de contrôle du secteur financier en Belgique. Ces missions confèrent une place centrale à l'intérêt du consommateur financier. C'est donc en toute logique que le législateur a confié à la FSMA la mission de contribuer à une meilleure éducation financière des épargnants et des investisseurs. En vue de l'exécution de cette mission, la FSMA a lancé en 2013 un programme d'éducation financière sous le nom de Wikifin. Ce programme s'articule autour de plusieurs piliers tels que le site web, les actions grand public et l'enseignement.

Le portail www.wikifin.be a pour objectif de fournir des informations financières neutres, fiables et pratiques au consommateur, le tout dans un langage accessible. Ce site web est sans cesse actualisé et complété par de nouveaux contenus. Ce travail est souvent réalisé par les experts de la FSMA mais se fait également en collaboration avec un grand nombre de partenaires externes, qui sont issus d'institutions publiques et de fédérations professionnelles ou sont des acteurs de terrain. Les rubriques du site qui sont consacrées aux droits de succession et à l'héritage ainsi qu'au thème des pensions rencontrent un franc succès. Cela démontre à nouveau que les citoyens sont à la recherche d'informations qui peuvent leur permettre de mieux planifier leur

avenir financier au sens large. Le site comprend également divers outils tels qu'un Simulateur de comptes d'épargne¹ (529 129 visites en 2017), un Simulateur « Héritage² » (193 207 visites en 2017) et un Simulateur « Immobilier³ » (253 000 visites en 2017). Depuis son lancement en 2013, le site a déjà été visité près de 7,8 millions de fois.

A la rencontre du public

La FSMA a pour habitude de prendre de nombreuses initiatives afin de susciter l'intérêt du public sur les questions d'argent. C'est dans ce cadre qu'elle organise par exemple depuis 2016 La Semaine de l'Argent, en collaboration avec différents partenaires. L'objectif de La Semaine de l'Argent est de permettre un débat aussi large que possible sur les questions d'argent et de faire la promotion de l'éducation financière. Durant cette semaine, la FSMA organise de nombreuses initiatives conjointes et assume un rôle de coordination entre les divers *stakeholders*.

Après le franc succès rencontré par les deux premières éditions de cette semaine thématique, l'initiative a été renouvelée en mars 2018. De nombreuses activités s'adressant aux écoles et au grand public se sont encore déroulées tout au long de cette semaine. Plus de 70 000 élèves de l'enseignement primaire ont ainsi appris à gérer un budget en s'amusant grâce aux jeux éducatifs conçus par la FSMA, « Gère tes pépètes » et « Just'in Budget ». Ces outils ludiques permettent aux élèves de comprendre dès leur plus jeune âge qu'ils ne peuvent dépenser chaque euro qu'une seule fois ; de cette façon, ils s'épargnent bien des soucis financiers à l'avenir. Les études démontrent en effet qu'il n'est jamais trop tôt



pour commencer à acquérir de bonnes habitudes en matière d'argent. Lors de La Semaine de l'Argent, des Villages Infos sont également organisés dans différentes grandes villes belges ; des experts y répondent aux questions d'argent du public et proposent diverses animations qui permettent de réfléchir davantage aux questions d'argent. La FSMA peut en outre compter sur l'appui de Sa Majesté la Reine Mathilde, qui apporte depuis le départ son soutien à la Semaine de l'Argent.

Parallèlement à cette initiative, la FSMA prend également part à de nombreux salons, conférences et autres événements publics qui peuvent permettre une diffusion plus large des messages en matière d'éducation financière.

La jeune génération en ligne de mire

Depuis le départ, les jeunes constituent un groupe cible important du programme d'éducation financière de la FSMA. En effet, la gestion des finances et les bonnes habitudes financières doivent s'acquérir dès le plus jeune âge. Pour atteindre ce public de manière efficace, la FSMA travaille en étroite collaboration avec les différents acteurs de l'enseignement. Elle a ainsi développé et lancé fin 2015 la plateforme « Enseignants », disponible sur le site www.wikifin.be. Cette plateforme contient un large éventail de matériel pédagogique, accessible gratuitement, pour les enseignants et les élèves. Il existe par exemple des fiches pédagogiques comprenant des conseils concrets pour l'enseignant, des suggestions à mettre en œuvre en classe, des vidéos et des outils sur tous les thèmes liés à l'éducation financière et à la consommation responsable. Une lettre d'information est également envoyée aux enseignants.

Un véritable travail de fond est par ailleurs mené pour que l'éducation financière trouve sa place dans le programme d'enseignement, et cela dans les différentes régions et au sein des différents réseaux d'enseignement que compte le Royaume de Belgique. Au niveau de la Fédération Wallonie-Bruxelles, des efforts importants ont ainsi été consentis par la FSMA en vue de l'organisation de formations inter-réseaux pour les enseignants sur le thème de la consommation responsable. La FSMA fait en outre partie d'un Comité de Pilotage qui a été créé à l'initiative de la Ministre de l'Enseignement et est chargé d'émettre des propositions concrètes pour intégrer l'éducation financière et la consommation responsable de manière optimale dans l'enseignement. De l'autre côté de ladite 'frontière linguistique', en Flandre, une grande réforme est actuellement menée pour actualiser les matières enseignées dans le secondaire. C'est dans ce cadre que le Parlement flamand a adopté au mois de janvier 2018 un nouveau décret qui précise les 16 compétences clés qui y seront intégrées. L'une de ces nouvelles compétences clés est la « compétence financière ». La FSMA met toute son expertise au service des décideurs politiques pour inspirer et aider à affiner la réflexion quant aux contenus de l'éducation financière. De nombreuses questions restent à trancher ; la FSMA restera à la disposition des différents acteurs afin d'aider à donner une forme concrète à l'éducation financière en classe.

Enfin, différents projets sont également menés au niveau académique et ont pour but d'approfondir les recherches en matière d'éducation financière.

Une présence physique concrète

Le futur proche sera marqué par l'ouverture d'un Centre d'éducation financière dans les locaux de la FSMA, à Bruxelles. Ce projet vise à donner un ancrage concret à l'éducation financière en Belgique et à en faire sa promotion. Le centre s'adressera prioritairement, mais pas exclusivement, au monde de l'enseignement. Il permettra une expérience à la fois individuelle et partagée basée sur les différents éléments qui peuvent influencer un individu dans ses choix financiers et les conséquences de ceux-ci. ■

Des informations financières accessibles à tous : www.wikifin.be

2/ Ce simulateur permet à toutes les familles d'examiner facilement de quelle façon leur héritage sera réparti entre les différents héritiers et de savoir à combien s'élèveront les droits de succession.

3/ Il s'agit d'un outil pratique qui aide les candidats à l'acquisition d'une habitation à estimer en quelques clics la totalité du budget que représente leur projet.



PARTENAIRE DE VOTRE
DEVELOPPEMENT

Management

Notre métier : Experts-Comptables, Conseils d'entreprise et Commissaires aux Comptes depuis plus de 40 ans, nous accompagnons les dirigeants d'entreprise, au-delà de nos missions traditionnelles, pour être un réel partenaire de leur projet entrepreneurial ou associatif.

Stratégie

Les dirigeants d'Expertise & Conseil sont eux-mêmes des entrepreneurs, qui ont insufflé cet esprit à leurs équipes.

Gestion

Notre objectif : contribuer au développement de nos clients par une stratégie adéquate fondée sur une information économique et financière fiable et intelligente, mesurée par des outils de pilotage performants.

Finance



EXPERTISE & CONSEIL

20, rue Brunel - 75017 Paris

Tel : 01 56 62 77 77 - Fax : 01 40 70 17 05

info@expertise-conseil.com - www.expertise-conseil.com

EXPERTISE & CONSEIL est membre
d'ARKEYRUS : 1^{er} réseau de partenaires formé
d'experts-comptables, d'avocats, de notaires
et de conseils en gestion de patrimoine,
fondé par TRANSMISSION & CONSEIL



Expertise & Conseil, c'est aussi :



Précurseur de l'enquête civile

Créée en 1988, précurseur de son métier, la société développe une offre de service unique destinée aux institutions financières pour permettre de localiser leurs clients débiteurs disparus et étudier leur environnement économique.

Au delà de la phase contentieuse, ATER intervient dans la phase d'octroi de crédits.

Spécialiste de la recherche successorale

Le métier d'enquêteur civil évolue au gré de la législation et s'ouvre à des besoins plus récents comme la déshérence des contrats d'assurance vie et des comptes bancaires inactifs, avec la loi sur la déshérence de 2007 et la Loi Eckert de 2014.

Aussi, ATER réalise des missions pour tous types d'établissements ayant des problématiques de « Plis Non Distribuables ».

Garantie de service

96 %
de réussite

98 %
de fiabilité



14 jours
de délais*

100 %
confidentialité

CONSEIL CLIENT

Les **115 enquêteurs internes spécialisés** réalisent en moyenne **210 000 enquêtes par an**.

**Délai pouvant varier en fonction du type de mission.*

PLUS D'INFOS

02 47 34 09 18

commercial@ater.net



ATER est un acteur à l'écoute de son marché aux évolutions législatives.



Extranet client : dépôts des demandes, suivi, statistiques...



Des enquêteurs spécialisés dans le domaine juridique



Tarification sur-mesure



Seuls les résultats positifs sont facturés



Travail de concert avec des généalogistes

Pédagogie du risque

un programme à revoir



Jean-François FILLIATRE
Fondateur Quesaco,
Chroniqueur
BFM Business,
Directeur éditorial
Marchés Gagnants

Personne n'oserait contester que 1515, c'est Marignan. Mais remettre en cause le programme éducatif en matière d'épargne, démontrer que les évidences assénées sont fausses, est un exercice aisé. Et salutaire !

2018, Carcassonne fête le vingtième anniversaire de son inscription au patrimoine mondial de l'Unesco. A cette occasion, le peintre suisse Felice VARINI a collé des bandes d'aluminium sur les remparts et autres monuments de la ville. Vue d'un point précis, cette œuvre forme une série de cercles concentriques. Vue d'ailleurs, d'autres formes géométriques apparaissent. 23 juillet 2018, au pied de la Porte de l'Aube, un gamin interroge son père : « Pourquoi les cercles sont-ils jaunes ? » La Grande Boucle faisant relâche ce soir-là dans la cité, le père répond : « A cause du maillot jaune ».

Il faut faire avec les parents...

En matière patrimoniale, l'éducation passe naturellement par les parents. Pertinent ou pas, peu importe ; leur discours est peu susceptible d'évoluer. L'immobilier restera toujours un incontournable car il faut bien avoir un toit. Pour le reste, les placements « sans risque » continueront d'être privilégiés tant que la société n'aura pas oublié les près de trente ans de règne des Sicav monétaires puis du fonds en euros. Ces placements universels sans risque, liquides et rentables.

De toute façon, les parents peuvent affirmer leurs succès passés comme une vérité à enseigner à leurs enfants. Car la finance est tout sauf une science exacte.

L'échec patent du programme officiel

Les autorités ont, elles, décidé de ce qu'il fallait dire et ne pas dire. Ainsi déterminé, ce programme est décliné par la réglementation. Sur le thème du risque, il a longtemps reposé sur trois axiomes. Un, le sans risque existe. Deux, le temps limite le risque. Trois, le risque est rémunéré. Mais ce programme ne donne

pas de bons résultats : la mauvaise allocation de l'épargne dans le pays en témoigne. La faute à des élèves insuffisamment studieux ou au programme lui-même ? Regardons-le point par point.

Un, le sans risque existe. Cet argument, les épargnants l'adorent ! Souvenons-nous des Sicav monétaires, les stars des années 90, l'exemple même du placement sans risque. Aujourd'hui, elles affichent une performance nette négative. Petit à petit, sur ce point, les choses changent. En témoigne le document d'information clef. Qui lit-on dans la rubrique « Si l'assureur n'est pas en mesure d'effectuer ses versements ? » « En cas de défaut, il existe une perte financière possible pour l'adhérent... ». Ah bon, même sur le fonds en euros ?

Mais ayez confiance dans le système...

Il a fallu l'Europe pour le savoir enfin, comme si la France ne voulait pas l'avouer. Sur le sujet, l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) a une position curieuse. Elle était montée au front contre l'utilisation du terme Euro Croissance sur des produits sans garantie nominale en capital. Et ne trouve aujourd'hui rien à dire lorsque les fonds en euros, qui désormais n'ont plus de garantie nominale en capital, continuent d'être considérés comme sans risque ! Sache-le, Choupinette, si tu mets 100 aujourd'hui sur un fonds en euros, d'un point de vue contractuel, tu peux ne récupérer que 93 dans huit ans.

Certes, l'éducation sur l'illusion du sans risque se justifie par la nécessaire confiance des individus dans le système financier. Mais à l'heure où la directive européenne Résolution prévoit une éventuelle participation des particuliers au renflouement de leur banque en difficulté, à l'heure des taux d'intérêt négatifs, faut-il garder ce principe comme base du système ? Les particuliers sont-ils inaptes à comprendre que le risque zéro n'existe pas dans le monde financier ? Comme nulle part ailleurs.

L'art de prendre Choupinette pour une cruche...

Si les Français croient le premier mensonge de l'éducation financière moderne, ils sont en revanche hermétiques aux deux suivants. Deux, le temps limite le risque. La belle histoire est souvent racontée à travers un graphique (voir ci-dessous). L'occasion de constater que le rendement moyen minimum annuel monte avec le temps. Mais qu'importe le taux annuel pour Choupinette dans l'hypothèse où elle sache comment le calculer. Ce qui compte pour elle, c'est la performance toute simple : combien j'ai mis ? combien j'ai ? Si elle investit 100, au bout d'un an, elle aura 59 dans le pire des cas. Soit un recul de 41%. Au bout de vingt ans, le taux de perte annualisé s'élève à 3%. Et son capital à 54 ! Bref, on lui dit qu'elle perd moins alors qu'elle constate perdre plus... L'évidence de l'axiome est sérieusement mise à mal.

Enfin, dernière pierre du dispositif éducatif, le risque serait rémunéré. Là encore, pas besoin de consommer du signe, il suffit de regarder la performance depuis les années 2000, pour constater que le « sans risque » rapporte plus que le risqué. L'histoire du Nikkei, baromètre de la bourse japonaise, est un autre contre-argument : il valait près de 40 000 dans les années 1990 et moins de 25 000 aujourd'hui !

... Alors qu'avec un peu de bon sens, elle comprend bien.

Depuis quelques années, j'expose aux épargnants une autre approche du risque. Basée sur son existence et son contrôle. En deux mots, elle consiste à évaluer le risque de perte annuel patrimonial pour voir s'il est tolérable. L'idée est de sortir un chiffre correspondant à la perte potentielle sur un an. Et rendez-vous compte : les particuliers trouvent cela beaucoup plus concret et pratique qu'une échelle de risque de 1 à 7. Et du coup, ils sont beaucoup plus enclins à prendre des risques. Qui plus est, l'exercice se vérifie beaucoup plus rapidement que l'hypothèse que les actions sont les meilleurs placements sur trente ans.

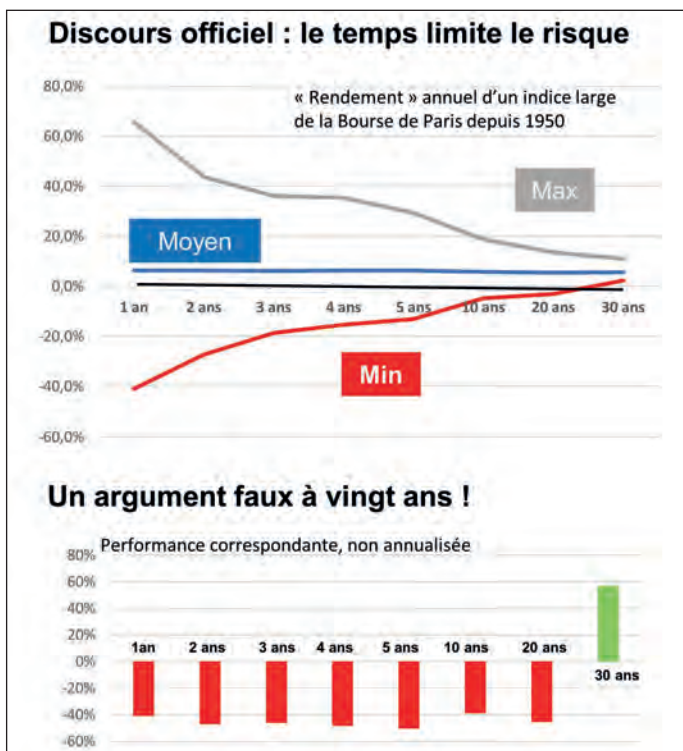
Quitte à s'attaquer au programme, autant revoir aussi le vocabulaire ! Le fondement de la pédagogie précédente trouve largement ses bases dans la théorie moderne du portefeuille développé par MARKOWICZ. Elle repose sur deux mots chefs : *risk and return*. Traduction dans la langue de Molière : rendement / risque.

Quand l'éducation financière se heurte aux acquis.

Pas surprenant que les épargnants aient une âme de rentier... Dans le système éducatif généraliste, la notion de rendement fait le plus souvent référence à un ratio. Combien je touche sur combien j'ai investi ? « Yield » disent les Anglo-Saxons. Le rendement agricole ? Combien de quintaux à l'hectare ! Le rendement viticole ? Combien d'hectolitres à l'hectare ! Le rendement locatif ? Loyers sur prix d'achat ! Quel Français aurait l'idée de prendre en compte la valorisation de son bien dans le calcul de son rendement locatif ? Personne. La finance, elle, vit dans sa bulle et préfère appeler un chat à un chien...

Ne serait-il pas plus simple de dire : la performance globale d'un placement se mesure par la somme de la valorisation et du revenu distribué. Elle est calculée pour les SCPI ou les Sicav avec des noms différents (TRI et performance). Impossible, en revanche, de la trouver sur les actions. Peut-être Euronext, Boursorama, Boursier et les autres pourraient contribuer à l'effort de pédagogie ? Sauf à laisser penser que l'investissement en Bourse se limite à profiter des écarts de cours.

Ce n'est pas parce que l'âne n'a pas soif que l'on doit lui raconter des âneries. ■



Le rôle des réseaux sociaux dans l'éducation financière



Alban JARRY
Chief Digital
Technology
Officer en Asset
Management
et Président
Délégué de l'École
Polytechnique
d'Assurances,
spécialiste de la
communication
numérique, des
réseaux sociaux et
de l'influence, il
intervient à HEC
Paris. Il est l'auteur
de « *L'accès à
l'information
et aux réseaux
sociaux rend-il plus
innovant(e) ?* ».

En 2016, pour le compte du Ministère de l'Economie et des finances, l'IFOP a réalisé une enquête « Education Financière : Connaissances et pratiques des français »¹ qui indiquait que 85% des français n'avaient jamais bénéficié d'un enseignement d'éducation budgétaire et financière et que 43% d'entre eux en ressentaient le besoin. La même année, la Banque de France a été désignée comme « opérateur de la stratégie nationale d'éducation financière du public » créant depuis différents portails numériques référencés sur sa page « Éducation économique et financière »² : « Mes questions d'argent », la « Cité de l'Economie et de la monnaie » et « l'ABC de l'économie ».

Pourtant, malgré ces initiatives, il suffit de constater que **les comptes Facebook, Twitter ou Youtube, créés en support de ces portails, sont restés très peu suivis** avec un faible nombre d'abonnés et qu'ils génèrent une faible interaction. Ce problème, qui pourrait être isolé, ne trouve pas non plus de relais d'amplification via le grand public sur les réseaux sociaux. En effet, malgré une communication toujours plus importante autour du développement de l'économie numérique notamment via la Frenchtech, le dynamisme autour des start-up, la création de Station F pour en incuber et le nombre incroyable d'événements autour de l'innovation dont VivaTech, **la finance reste toujours en retard** et est frappée par une déficience de visibilité sur les réseaux sociaux.

En avril 2018, une étude de Deloitte « Les Français et les nouveaux services financiers »³ indiquait que 78% des français ne savait pas ce qu'était une *fintech* et 86% ce qu'était une *Insurtech*. Il n'y avait quasiment pas eu de progrès depuis celle de 2017 où **les français confondaient les fintech avec le Fitness** !⁴. L'éducation financière a pour devoir de combler ces lacunes car la situation est extrêmement

préoccupante quand cette étude révélait que seulement 5% font confiance aux *fintech* ! Dans cette pénombre, néanmoins apparaissait que pour 1/3 des personnes consultées, la pédagogie était un levier pour favoriser l'adoption des nouveaux services. Dans ce cadre, les réseaux sociaux qui favorisent le partage et la diffusion de l'information sont des supports indispensables au comblement de cette déficience de visibilité.

Pourquoi utiliser les réseaux sociaux pour diffuser de l'information ?

Alors que l'objectif du marketing moderne est d'attirer de plus en plus de consommateur vers des produits et de générer du trafic à partir de contenu de qualité publié via de multiples sources de relais, **l'amélioration de la visibilité passe par un *story telling* efficace, la simplification des messages ou la gamification**. Dans ce contexte, la finance reste encore trop souvent vue comme étant complexe et difficilement compréhensible par le grand public. Elle doit réaliser un effort significatif pour porter des messages beaucoup plus aisés à comprendre de la part du grand public.

Alors qu'il n'a jamais été aussi facile de diffuser du contenu, les réseaux sociaux sont devenus les plateformes où le savoir se transmet le plus facilement. Par des formats variés allant de l'écrit, à la vidéo, à l'image ou au son, et adaptés à chaque cible de potentiels contacts ou prospects, **il est devenu possible d'élargir ses cercles de connexions et de potentiels clients**. Ainsi, la publication des *LinkedIn Top Voices 2016 et 2017*⁵ a démontré, par la présence d'économistes ou de financiers, l'intérêt que pouvait porter le grand public à un contenu pertinent sur l'actualité. Cette plateforme connectant des millions de professionnels est devenue l'une des principales en matière de visibilité des contenus.

Au cours des dernières années, **les réseaux**



Les réseaux sociaux ont profondément démocratisé la diffusion numérique des savoirs. Alors qu'historiquement les humains avaient conçu des réseaux de communication et de diffusion centralisés et ultra hiérarchisés, ces réseaux numériques, structurés matriciellement, permettent l'accès à de nouveaux cercles de relations et donc de relais. Les *LinkedIn Top Voices* ont révélé l'importance à la fois de disposer de contenus mais surtout l'importance de **tirer profit des « têtes de nœuds » de ces réseaux** sources d'une amplification rapide des signaux. Dans ce système, s'appuyer sur les bons comptes est devenu primordial et l'utilisation pertinente de la diversité des réseaux sociaux accentue la force de frappe. Ainsi, nombreux sont ceux qui s'appuient ensuite, en relais de LinkedIn, sur Twitter pour toucher d'autres populations intéressées par les articles financiers et économiques. Aucune frontière n'arrête plus la diffusion. Pour faciliter l'éducation financière, il ne faut pas hésiter à être agile en testant la réactivité des différentes plateformes sur un thème donné, en analysant les meilleurs horaires de diffusion, en veillant à toujours offrir un contenu adapté aux lecteurs et en respectant les meilleurs formats relayés dans ces plateformes.

Progressivement, Twitter est devenu indispensable dans la diffusion. **Souvent comparé à l'AFP par de nombreux lecteurs**, il permet à ses utilisateurs d'être informés des dernières actualités sur un sujet sous réserve que ce sujet soit correctement indexé par des *hashtags*. Pour le diffuseur, il est donc impératif de vérifier au préalable quels *hashtags* offriront le plus d'impact et de savoir manier cet « art du titre » qui en quelques caractères va pouvoir attirer les foules. L'inversion de la courbe de

connaissance de la finance par les français passe par une adaptation aux meilleures pratiques. Pour faciliter l'atteinte de cet objectif, ce sont l'ensemble des acteurs privés et publics qui doivent **s'adapter aux besoins et envies du lectorat.**

Quels obstacles freinent la diffusion de l'information financière ?

Avec la multiplication des *fake news*, **l'art de savoir trier est devenu une seconde nature pour de nombreux lecteurs des réseaux sociaux.** Ils ne cessent de sélectionner les meilleures sources et les plus fiables pour obtenir une information la plus qualitative. Parvenir à être vu et référencé comme une source fiable est donc un prérequis à toute accélération de la diffusion du savoir. S'intégrer, de la manière la plus efficace possible, dans ces écosystèmes nécessite d'**établir un réseau relationnel important** et impliquant le plus possible d'ambassadeurs connus et reconnus du plus grand nombre à l'image de celles et ceux déjà présents par exemple parmi les auteurs les plus partagés dans LinkedIn.

L'influence positive est devenue primordiale dans ces nouveaux réseaux où la visibilité se construit dans le temps. Un fil d'information de qualité est un élément indispensable à l'obtention de cette visibilité. En bâtissant des communautés, en interagissant positivement, en tissant des toiles de plus en plus vastes, les comptes qui ont su construire leur propre écosystème au cours des dernières années sont devenus les acteurs de stratégies efficaces à long terme.

Pour s'amplifier, la diffusion de la culture financière doit s'inspirer du respect des meilleures pratiques sur les réseaux sociaux et supprimer les obstacles qui empêchent aujourd'hui une diffusion optimale comme ces multiples fenêtres d'avertissements qui souvent sont inutiles pour un juste respect des réglementations.

Au cours des prochaines années, **il est indispensable de parvenir à ce que le grand public ne confonde plus les *fintech* avec le *Fitness***, que l'éducation financière se diffuse et devienne un maillon fort de l'éducation du plus grand nombre. Les réseaux sociaux peuvent faciliter l'atteinte de cet objectif. ■

1/ https://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/sondage_education_financiere_IFOP-MEF_VDEF.PDF

2/ <https://www.banque-france.fr/la-banque-de-france/responsabilite-sociale-dentreprise/engagement-educatif-et-culturel/education-economique-et-financiere>

3/ <https://www2.deloitte.com/fr/fr/pages/services-financier/articles/francais-et-nouveaux-services-financiers.html>

4/ <https://www.maddynews.com/2017/03/29/etude-fintech-fitness/>

5/ <https://www.linkedin.com/pulse/linkedin-top-voices-2017-france-sandrine-chauvin/>

Une stratégie d'éducation économique budgétaire et financière ambitieuse pour la France



Erick LACOURREGE
Directeur général des Services à l'économie et du Réseau, en charge des thèmes sur l'éducation financière

Comme une soixantaine d'autres pays, dans le sillage des travaux de l'OCDE, du G20 et suivant les recommandations du rapport du Comité consultatif du secteur financier, la France a adopté en décembre 2016 une stratégie nationale d'éducation financière afin de renforcer l'efficacité des actions, déjà nombreuses, des différents acteurs (Autorité des Marchés Financiers -AMF-, Institut d'Éducation Financière des Publics -IEFP-, Fédération Bancaire Française -FBF-...). Un comité stratégique, présidé par le Ministre de l'Économie et des Finances a confié à la Banque de France, forte de son engagement éducatif et pédagogique au service de la collectivité, la mise en œuvre et la coordination de cette stratégie. La première année d'exercice a permis au comité opérationnel, présidé par le Gouverneur de la Banque de France, François VILLEROY de GALHAU, d'en poser les fondations : définition des objectifs autour des cinq piliers, lancement d'un portail internet « mesquestionsdargent.fr »

relayant les ressources des partenaires, signature d'un accord-cadre avec l'Éducation nationale et l'IEFP, production de ressources pédagogiques pour les enseignants, définition d'un dispositif d'évaluation.... L'année 2019 permettra de développer les partenariats et les synergies avec l'ensemble des acteurs pour donner à la stratégie toute la cohérence et la visibilité indispensables à son succès auprès de l'ensemble des publics sur tout le territoire. C'est dans ce contexte que la Banque de France identifiera prochainement, dans son organisation, une direction de l'éducation financière.

Une stratégie globale qui repose sur cinq piliers complémentaires

Une meilleure éducation économique, budgétaire et financière des Français est favorable à la fois pour l'équité sociale ainsi que pour le bon financement et le bon fonctionnement de l'économie. Les travaux académiques rejoignent à cet égard les attentes de nos concitoyens :



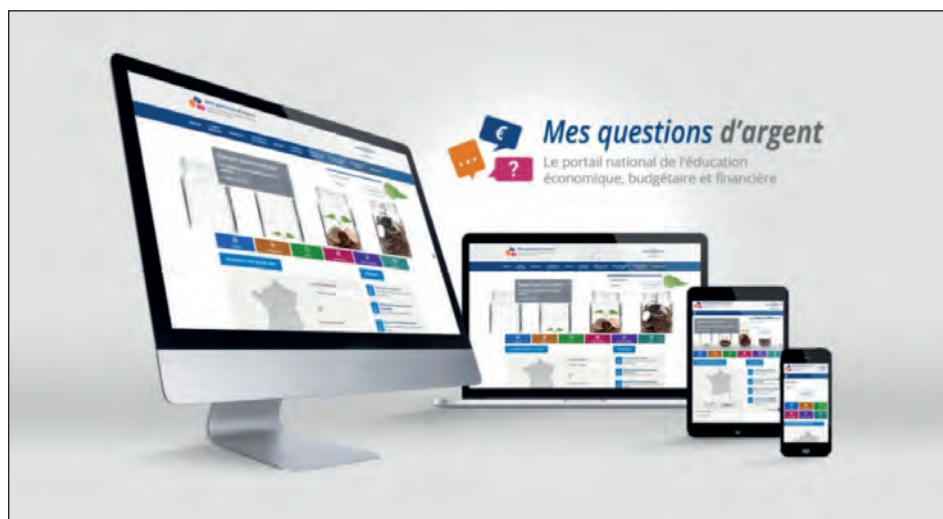
au terme d'une enquête réalisée en juin 2018 auprès de plus de 2000 personnes, seules 17% d'entre elles considèrent par exemple avoir une connaissance élevée sur les questions financières. La stratégie française d'éducation financière doit répondre, de façon équilibrée et complémentaire, à ces deux finalités. C'est pourquoi elle repose désormais sur cinq piliers.

L'éducation financière débute avec les jeunes, objet notamment d'un accord cadre et de conventions académiques entre la Banque de France et l'Éducation nationale, pour promouvoir auprès des enseignants des ressources pédagogiques qui apportent aux élèves -futurs citoyens- des connaissances et des compétences dans les domaines économique, bancaire, budgétaire et financier. Un passeport d'éducation financière pour les collégiens sera expérimenté dès 2019 dans une académie. Elle apporte dans le même temps aux intervenants sociaux des outils pour accompagner les personnes en situation de fragilité financière : plus de 15 000 intervenants sociaux ont été sensibilisés à leur utilisation en 2017. Pour soutenir les compétences financières du grand public, et permettre ainsi un bon fonctionnement de l'économie, une meilleure orientation de l'épargne vers les entreprises, une bonne préparation des retraites, le portail « mesquestionsdargent.fr » permet un accès rapide à des informations pédagogiques et neutres sélectionnées parmi l'ensemble des partenaires.

Avec plus de 800 000 pages consultées depuis le début de l'année 2018, il trouve progressivement son public. L'engagement éducatif et culturel de la Banque de France va se concrétiser en 2019 par l'ouverture d'une Cité de l'économie et de la monnaie –Citéco- : cet espace muséal unique permettra de diffuser plus largement les connaissances en économie. Enfin, pour mieux accompagner les entrepreneurs individuels, les micro-entrepreneurs et les créateurs d'entreprise dans le développement, un nouveau pilier sera mis en œuvre à leur intention en 2019.

Le succès de cette stratégie repose sur la coordination par l'opérateur des actions impliquant l'ensemble des partenaires.

Ambitieuse par ses objectifs globaux et par les publics visés, la stratégie française d'éducation financière doit, pour réussir, permettre de renforcer les synergies entre les acteurs institutionnels, professionnels et associatifs mobilisés autour des principes de pédagogie et de neutralité dont l'opérateur doit être garant. L'année 2019 sera consacrée au développement et au renforcement des partenariats pour chacun des cinq piliers, avec pour objectif la réalisation et la promotion d'actions communes et concrètes. L'ouverture de Citéco constituera un temps fort pour rendre l'économie plus compréhensible et plus accessible par tous à travers une programmation riche et variée. ■





L'EXPERT EN GESTION DE VOS RISQUES

L'information pour l'action

France - International

En 28 ans d'existence, Arca Conseil s'est imposé comme le leader français de l'enquête et de l'investigation, en France mais également à l'International. Arca Conseil accompagne ses clients à travers 4 pôles de compétences qui lui permettent d'assister les entreprises au quotidien dans leurs prises de décision et dans leur stratégie :

Pôle Enquêtes et Investigations

- Localisation de débiteur
- Enquêtes de solvabilité
- Détection de Patrimoine immobilier national
- Recherche d'actifs mobiliers et immobiliers

Pôle Fiabilisation et Loi Eckert

- Recherche de bénéficiaires de contrats en déshérence
- Fiabilisation de fichiers clients
- Mise en conformité FICOVIE



Les 4 Pôles



Pôle Expertise Immobilière

- Avis de valeur
- Expertise immobilière avec visite intérieure
- Valorisation en temps réel
- Expertise de biens immobiliers atypiques
- Evaluation immobilière normée TEGOVA
- Expertise immobilière dans le cadre de la Directive Crédit Immobilier

Pôle Affaires Spéciales et Internationales

- Due Diligence et background check
- Analyse de liens, cartographie relationnelle et décisionnelle
- Apport de preuves en contentieux
- Localisation et recherche d'actifs à l'International



28 ans d'expérience



27 000 enquêtes de solvabilité traitées en 2017



250 correspondants à l'International



120 pays d'intervention

Contactez-nous au **01 40 26 58 58**
ou par email : **contact@arca.fr**

 Arca Conseil

12 rue Saint Fiacre - 75002 Paris
tél. : +33 (0)1 40 26 70 70
f in o | www.arca.fr

Finances & Pédagogie



Patrice CROS
Directeur Finances
et Pédagogie

1/ Finances & Pédagogie est l'un des acteurs associés à la stratégie nationale d'éducation financière. L'association est reconnue d'intérêt général et dispose d'un agrément de l'éducation nationale au titre des associations éducatives complémentaires de l'enseignement public.

Créée en 1957, Finances & Pédagogie est soutenue par les Caisses d'Épargne, dans le cadre de leur responsabilité sociétale. L'association développe, partout en France, des programmes d'éducation financière, à destination d'un large public, pour une meilleure maîtrise des questions d'argent. En intervenant particulièrement auprès des jeunes, des publics en précarité et des travailleurs sociaux, elle est l'un des acteurs de la prévention du surendettement et de l'exclusion bancaire.

Selon un sondage IFOP de 2016, 85% des Français n'avaient jamais bénéficié d'enseignements d'éducation budgétaire et financière à l'école, à l'université ou dans leur entreprise. Ils étaient pourtant près de la moitié à avoir ressenti le besoin d'une information dans ce domaine au moins une fois dans leur vie. Depuis quelques années, les sources d'information sur les questions d'argent se sont pourtant multipliées (sites internet, blogs...), et le sujet fait désormais l'objet d'une stratégie nationale initiée par les pouvoirs publics et pilotée par la Banque de France¹.

L'approche pédagogique de ces sujets est un facteur clé de réussite. Parce que la relation à l'argent fait l'objet de résistances (**préjugés culturels, tabous, peurs...**) et que dans ce domaine relevant de l'apprentissage et du savoir être, comme dans bien d'autres, il n'existe pas de prédispositions innées.

L'argent, cela s'apprend
C'est la mission pour laquelle s'engage l'association Finances & Pédagogie, depuis plus de soixante ans. L'acquisition d'un savoir et de compétences de base est plus que jamais indispensable et doit être encouragée, dès le plus jeune âge. Ensuite, tout au long de la vie, l'accès à la formation doit être facilité, en particulier au

bénéfice des publics relais (travailleurs sociaux, professionnels de la banque et de la finance...), pour qu'ils puissent à leur tour apporter une information claire et juste.

Evolutions sociétales et rapport à l'argent sont étroitement liés

Dans un contexte où les situations évoluent vite et parfois de façon radicale (problématiques d'emploi et de reconversion, financement des retraites et du grand âge, nouvelles frontières technologiques, mutations des modèles familiaux...), **aborder la question de l'argent, c'est pouvoir mettre en perspective, prendre conscience des enjeux, s'interroger sur la finalité de son projet de vie, au-delà des seuls aspects financiers, et mieux s'organiser pour répondre à ces objectifs.**

Pour favoriser la diffusion et l'appropriation des connaissances, **Finances & Pédagogie inscrit l'innovation au cœur de son action.** Le recours aux nouvelles technologies de l'information et de la formation (supports numériques, vidéos, classes virtuelles, applications...), accessibles via le site internet ou en appui des animations en présentiel, est un moyen supplémentaire pour faire passer les messages. **Il s'agit aussi de travailler en réseau avec les partenaires de terrain** pour mobiliser toujours plus, mettre le curseur au bon niveau pour adapter les messages et par conséquent pouvoir toucher le plus grand nombre de populations, en particulier les plus fragiles... C'est ainsi que chaque année, Finances & Pédagogie forment une quarantaine de milliers de stagiaires. ■

 www.finances-pedagogie.fr

 https://twitter.com/fin_pedagogie

L'épargne salariale, un atout au service de la réconciliation des Français avec l'entreprise



Stanislas GUERINI
Député

« C'est l'Association des hommes, de leurs intérêts, de leurs capacités, que nous entendons bâtir. Ce sont des sociétaires, et non des adversaires, qui selon nous, doivent assurer ensemble la marche des entreprises ». Tels sont les objectifs affichés par le Général de GAULLE lorsqu'il crée, en 1967, la participation salariale. Partager la valeur pour associer les salariés à la réussite de l'entreprise, c'est tout l'enjeu de l'épargne salariale. Députés de la majorité, nous sommes persuadés que l'épargne salariale peut jouer un rôle essentiel pour relever le défi de la réconciliation des Français avec l'entreprise. C'est cet objectif ambitieux que se donne le *Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises* (PACTE). Une réconciliation qui dépendra notamment de la capacité des entreprises à s'engager pour un partage de la valeur plus égalitaire et à associer davantage les salariés à leur réussite et à leur stratégie. Elle dépendra également de notre capacité à donner aux salariés les clés pour comprendre et s'approprier leur épargne.

Mais comment assurer cette « *association des intérêts* » quand seuls 16,5% des salariés des entreprises de moins de 50 personnes bénéficient d'un dispositif d'épargne salariale ? C'est cette anomalie qu'entend résoudre le PACTE en rendant effective la suppression totale du forfait social pour les entreprises de cette catégorie mettant en place des plans de participation et d'intéressement. Au-delà des mesures fiscales, l'incitation viendra également d'une simplification dans la mise en œuvre de ces dispositifs.

Avoir des « *sociétaires et non des adversaires assurant ensemble la marche de l'entreprise* » nécessite de mieux former les salariés au fonctionnement de celle-ci. Une meilleure compréhension des enjeux économiques

et financiers est en effet gage de relations apaisées. La constitution du résultat, les enjeux stratégiques, les critères de la performance sont des facteurs parfois flous pour les salariés. Le versement de la participation et de l'intéressement doit permettre de mieux les appréhender.

Vecteurs d'une connaissance accrue de l'entreprise, ces deux dispositifs sont aussi des outils efficaces pour mieux former les salariés à la gestion de leur épargne et leur donner ainsi les clés pour mieux comprendre le fonctionnement de l'économie française. Des relevés de situation harmonisés et simplifiés ou encore des formations accrues par les gestionnaires d'actifs sont autant de moyens de permettre aux Français d'avoir une gestion plus active de leur épargne salariale. Une gestion plus active signifie également de redonner du sens aux placements en les dirigeant davantage vers les PME et ETI de notre pays ainsi que vers l'économie sociale et solidaire.

Enfin, en développant l'actionnariat salarié nous activerons également un autre levier d'association des salariés à la stratégie et au développement de l'entreprise. Pour cela, le lien actionnarial ne doit cependant pas être uniquement un lien financier mais bien être considéré comme une opportunité d'association à la gouvernance de l'entreprise. Trop d'exceptions existent à l'obligation de nommer des administrateurs représentant les actionnaires salariés. Elles doivent être levées. De là constitue une des pistes d'enrichissement du texte tel qu'il a été présenté au Parlement.

Le développement de l'épargne et de l'actionnariat salarié ne constitue pas qu'un enjeu de partage de la valeur mais bien un enjeu de partage des informations et des responsabilités au sein de l'entreprise. ■

ISFA

FORMATIONS D'EXCELLENCE EN ACTUARIAT ET GESTION DES RISQUES

L'ISFA forme, depuis 85 ans, des spécialistes de la gestion des risques. Avec une forte dominante mathématique, nos formations répondent à des besoins de plus en plus évidents dans le monde professionnel : identifier, comprendre et modéliser les risques pour mieux les anticiper et tenter de les maîtriser.

Dans notre société contemporaine, prendre des décisions, par nature risquées, est de plus en plus complexe. Allongement de la vie, changements climatiques, modification des comportements, évolution de la réglementation, ... autant de variables susceptibles d'impacter les enjeux décisionnels et la solvabilité des entreprises.

Quelle juste tarification pour quel produit d'assurance ? Quelle rentabilité pertinente pour quel placement financier ? Quels risques d'insolvabilité à terme des compagnies d'assurance ?...

Nous formons des ACTUAIRES, spécialistes pluridisciplinaires de l'application des probabilités, des statistiques et de la gestion des risques dans les domaines de l'assurance, la finance, la protection sociale...

Avec les développements technologiques et les cyber-risques associés, la digitalisation des métiers, et la volatilité accrue des comportements des individus, la notion de gestion des risques s'étend largement à la globalité du monde économique.

Comment intégrer les big data pour construire de nouveaux modèles de prise de décision ? Quels apports des objets connectés dans l'identification des risques ? Quels sont les risques de demain et comment les considérer ?

Nous formons aux métiers de Risk Manager, Data Scientist, Decision Maker et Business Analyst... Nos étudiants du Master ECO & STAT sont des futurs cadres, consultants, ingénieurs d'études et de recherche dans la finance, l'assurance, la sécurité informatique, la santé, l'environnement, les nouveaux marchés de l'économie digitale...

Nous entretenons d'étroites relations avec les entreprises qui sont de véritables partenaires. Les étudiants de l'ISFA sont clairement identifiés et reconnus pour la qualité et la pluridisciplinarité des enseignements qu'ils reçoivent et nos partenaires nous aident à faire évoluer nos diplômes en fonction des besoins du marché.

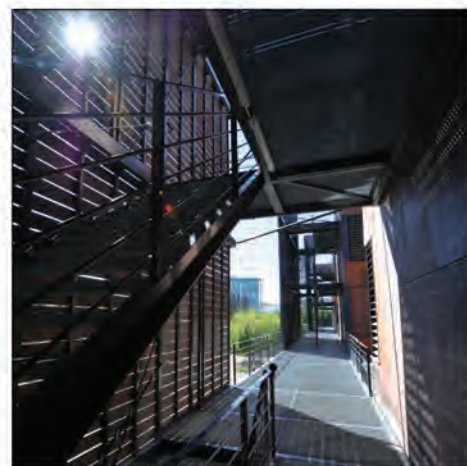
Nos enseignements intègrent les développements scientifiques récents et l'innovation, afin que nos étudiants soient capables de construire dès aujourd'hui les modèles de demain, cette évolution « agile » est rendue possible grâce à notre laboratoire de recherche et à ses projets financés en grande partie par les entreprises.

Allier acquisition de connaissances, développement de compétences et construction du projet professionnel, telle est notre ambition pour nos étudiants !



GRANDE ÉCOLE D'ACTUARIAT & GESTION DES RISQUES

Université Claude Bernard Lyon 1
50, avenue Tony Garnier
69366 Lyon cedex 7
Tél. 04 37 28 74 74 - Fax 04 37 28 76 32
contact@isfa.fr - isfa.fr



LABORATOIRE
SAF
SCIENCES ACTUARIELLE
& FINANCIÈRE

27 Septembre 2018

**CHAIRE PREVENT'HORIZON
PETIT DÉJEUNER THÉMATIQUE**

"Dormir plus pour gagner plus"

8h30 – 10h30, Paris

Par Stéphanie Mazza - Professeure
des Universités en Neuropsychologie

Inscriptions : chaire-prevent-horizon.fr

6 décembre 2018

**CHAIRE PREVENT'HORIZON
PETIT DÉJEUNER THÉMATIQUE**

**"Les décisions de prévention en santé: quel
impact des croyances et des préférences ?"**

8h30 – 10h30, Paris

Par Meglena Jeleva - Professeure
des Universités en Sciences Économiques

Inscriptions à venir : chaire-prevent-horizon.fr

BAC +5

MASTER ACTUARIAT
MASTER ÉCONOMÉTRIE/STATISTIQUES

ISFA.fr

VOS FUTURS
COLLABORATEURS
EN **ACTUARIAT**
& **GESTION DES RISQUES**
SE FORMENT À L'ISFA



Stage (3 à 6 mois)
Alternance
Formation continue

- ACTUAIRE
- RISK MANAGER
- DECISION MAKER
- DATA SCIENTIST
- BUSINESS-ANALYST

FORMATIONS

(ACTUARIAT (ÉCONOMÉTRIE & STATISTIQUES (CONTINUE & VAE (DOCTORALE

L'ISFA est une école PUBLIQUE de l'Université Lyon 1 accessible après une Classe Prépa sur concours de la BECEAS (Banque d'Épreuves Communes des Ecoles d'Actuariat et de Statistique) et en admission sur titres, après une licence à dominante mathématiques, math-info ou math-éco.



Université Claude Bernard  Lyon 1

50, Avenue Tony Garnier
69366 Lyon cedex 7

ISFA
Institut de Science Financière et d'Assurances



GRANDE ÉCOLE D'ACTUARIAT & GESTION DES RISQUES

Venez à la rencontre de nos étudiants
Offrez leur une vision
de leur avenir



FORUM 2018 ISFA
22 & 23 NOVEMBRE

Entreprises partenaires, responsables RH, actuaires, gestionnaires de risques ...
... le Forum ISFA est l'événement incontournable pour rencontrer vos collaborateurs de demain !
Inscrivez-vous dès maintenant au Forum 2018 de l'ISFA sur ISFA.FR !

Les épargnants salariés

un meilleur niveau d'éducation financière changera-t-il leurs choix de fonds ?



Manuèle PENNERA
Consultante
Associée KARENTE

Le constat des observateurs de l'épargne salariale est récurrent : dans leur grande majorité, les épargnants salariés français choisissent des fonds inadaptés à leur situation personnelle ; faute de posséder la notion de risque et de rendement, ils n'investissent pas toujours leur épargne au mieux de leurs intérêts. Exemple classique : les épargnants salariés tendent à privilégier le fonds monétaire dans la gamme de fonds proposée, alors même que son rendement est négatif depuis quelques années. Au total, les fonds monétaires représentaient près de 20 Mds € à fin 2017, soit 15% des 131.5 Mds d'épargne salariale. A leur décharge, le fonds monétaire reste souvent le fonds par défaut dans un PEE. A l'inverse, les salariés répugnent à sélectionner des fonds en actions, réputés excessivement risqués - seulement 12% des encours totaux à fin 2017 auquel il convient de rajouter la part actions des fonds diversifiés. Mais en revanche, ils tendent à très largement souscrire les fonds en actions de leur propre entreprise, au mépris de la diversification des risques. Ainsi 39% de l'encours d'épargne salariale est investi en actionnariat salarié, selon les statistiques fournies par l'Association Française de Gestion. Les 15.9 Mds € d'encours du PERCO à fin 2017 étaient eux à plus d'un tiers investis en gestion pilotée par horizon de placement, donc sur des fonds variés, cette gestion étant choisie par près d'un salarié sur deux.

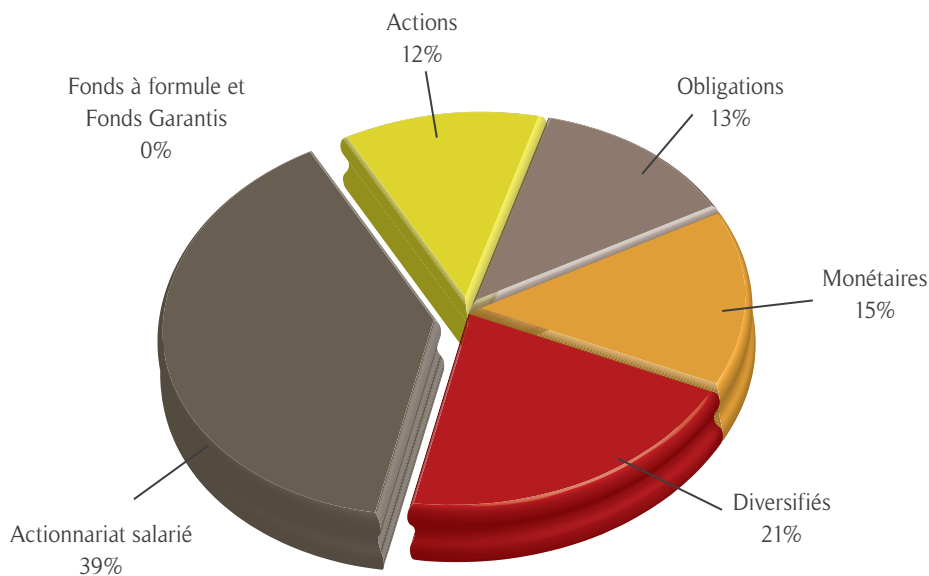
Un meilleur niveau d'éducation financière est souhaité, mais changera-t-il pour autant la donne ? D'autres pistes peuvent-elles être envisagées pour aider les épargnants salariés à choisir des fonds de façon plus pertinente ?

Les épargnants salariés devraient maîtriser a minima les bases du placement financier et de la gestion patrimoniale, notamment pour :

- Connaître les principales classes d'actifs, le couple de Rendement / Risque et la volatilité des marchés financiers ;
- Apprécier les atouts de la gestion collective via un fonds ;
- Savoir lire le Document d'Informations Clés pour l'Investisseur d'un fonds et y repérer son orientation de gestion et le mandat donné au gérant, le niveau de risque du fonds, sa performance dans le temps et par rapport à son indice de référence, les précautions à prendre pour comparer deux fonds entre eux – notamment à l'intérieur de la gamme de fonds qui lui est proposée, le niveau de frais affichés et réellement perçus ;
- Repérer ses besoins en matière de placements : horizon de placement, capacités financières, appétence au risque, compétences, temps et goût pour suivre ses placements financiers.

L'enjeu pour l'épargnant salarié n'est pas de comprendre la façon dont un fonds est géré - cela réclame une expertise élevée - mais modestement de savoir choisir un ou des fonds qui correspondent à ses besoins et ses attentes.

Or, rares sont les formations qui visent à apporter ce type de connaissances de base à l'ensemble des salariés, les grandes entreprises offrent plutôt des outils d'*e-learning* ou des ateliers ponctuels à l'occasion d'une augmentation de capital réservée aux salariés, ou des ateliers dédiés à une tranche de salariés bien ciblée (préparation à la retraite par exemple). Parmi les TPE et PME, seule une infime minorité est



131,5 Mds € d'Épargne salariale fin 2017. Ventilés par type de fonds

active sur ce terrain. Des tiers extérieurs peuvent intervenir : les teneurs de comptes d'épargne salariale diffusent des informations financières et des glossaires sur leur site de consultation de comptes, voire des outils de profilage de l'épargnant ; divers organismes publics et parapublics proposent des informations en ligne : citons notamment la Banque de France, avec son portail « Mes questions d'argent », qui renvoie vers l'Institut d'Éducation Financière du Public et ses fiches dédiées et l'Autorité de Marchés Financiers, avec son nouveau « FinQuiz », et son service « Epargne Info Service ».

La matière est cependant trop pointue et les choix sont trop personnels pour espérer rendre autonome un grand nombre d'épargnants salariés par des actions de formation, même répétées et très innovantes.

En plus de l'éducation financière, il nous semble que des améliorations pourraient intervenir en amont, dès la conception des produits d'épargne et ensuite lors de leur promotion. Prenons le simple exemple du nom d'un fonds : rarement explicite, souvent long et complexe, il permet rarement de retrouver des informations sur Internet (sauf à être formé à repérer l'ISIN du fonds). Par ailleurs, des fonds spécifiques se développent depuis plusieurs années, structurés pour offrir des garanties de rendement ou une protection du capital sous des conditions très précises que les salariés ne comprennent pas,

ce qui entraîne des déconvenues : en revoir la promotion ? Enfin, les DICI de nombreux fonds restent d'une lecture difficile, notamment ceux des fonds nourriciers.

La promotion des fonds devrait systématiquement s'accompagner d'une aide au questionnement de l'épargnant salarié sur ses objectifs et ses attentes avec ses placements. Le conseil en investissements financiers personnalisé par des experts ne peut se diffuser en épargne salariale, car non rentable pour les acteurs concernés. Rappelons que l'épargne salariale est commercialisée sans conseil en investissement financier préalable à la vente de fonds, contrairement à l'épargne individuelle. Des « roboadvisers » - indépendants des promoteurs de fonds - pourraient aider les épargnants salariés et leur apporter un niveau d'informations pertinent dans leurs choix de fonds.

Les acteurs du marché ont privilégié la transformation des clauses d'investissement par défaut : une gestion pilotée par défaut sur les PERCO et un fonds équilibre – voire une gestion pilotée – sur les PEE au lieu du fonds monétaire qui prévalait systématiquement. Une manœuvre efficace, mais une forme de démission face au défi de la formation des épargnants salariés au choix de fonds. Les *fintechs* sont attendues pour émanciper les épargnants – salariés notamment. ■

Des épargnants avisés, acteurs de l'économie de demain,

thème 2018 de l'AFG.



Eric PINON
Président de
l'Association
Française de la
Gestion financière
AFG

L'éducation financière des investisseurs et des intermédiaires tiers est un enjeu majeur pour le développement d'une épargne utile répondant aux besoins de nos concitoyens et favorisant le bon financement de notre économie.

La complexification des marchés et des produits financiers, les nouvelles exigences en matière d'information imposées aux acteurs en application de la directive MIF II renforcent la nécessité de donner aux épargnants des clés de compréhension afin de les aider à être davantage acteurs de leur épargne.

C'est l'objectif de la mission Education financière mise en place par l'AFG, dont la présidence a été confiée à Inès de DINECHIN, membre du Comité stratégique.

Ce travail de pédagogie s'avère fondamental. La période actuelle de taux bas incite à une meilleure diversification des placements financiers afin de pallier la baisse progressive des rendements, et la volonté politique de développement de l'épargne retraite – aux niveaux français et européen – requiert un accompagnement des épargnants pour les aider dans leurs engagements à long terme.

Différentes enquêtes effectuées auprès des particuliers constatent une méconnaissance des produits financiers et de grandes difficultés à faire des calculs financiers simples, mais aussi un intérêt pour la matière financière et une volonté d'être mieux informés. Longtemps habitués à être guidés presque exclusivement vers des produits garantis et liquides à tout moment, la plupart des épargnants n'ont pas aujourd'hui les réflexes de base pour raisonner en termes

d'objectif d'épargne (retraite, étude des enfants...), et comprendre ce qu'un placement donné peut rapporter à échéance.

La part grandissante des technologies numériques dans l'interface entre épargnants et acteurs financiers accentue encore la nécessité de simplifier les échanges. Le rôle des producteurs et des distributeurs de solutions d'investissement est donc de présenter leurs offres dans un langage clair et compréhensible.

La mise en œuvre de la mission Education financière marque la volonté de l'AFG d'apporter sa contribution aux initiatives de Place en la matière, notamment la « stratégie nationale d'éducation financière » pilotée par la Banque de France. L'éducation financière sera également au cœur de nos 3^{èmes} Assises Européennes de la Gestion, le 10 octobre prochain, qui s'intéresseront à « Des épargnants avisés, acteurs de l'économie de demain ».

Les professionnels de la gestion d'actifs entendent participer pleinement à cette entreprise collective, facteur clé de la qualité du dialogue avec leurs clients et d'une constante adéquation des solutions d'épargne qu'ils proposent avec leurs besoins, à toutes les étapes de leur existence. ■





L'École supérieure de la banque

Ecole supérieure de la banque,

le CFPB accompagne l'ensemble des entreprises du secteur bancaire dans la formation de leurs collaborateurs, tout au long de leur vie professionnelle.

Entrer dans la banque...

l'alternance

Développer ses compétences et se spécialiser...

les formations diplômantes et certifications

Se perfectionner et s'adapter...

les formations inter/intra, les solutions sur mesure

S'évaluer pour évoluer...

une gamme de prestations individualisées
(accompagnement VAE, évaluation des compétences...)

www.cfpb.fr

L'éducation financière des managers : entre crainte et nécessité



Eric LAMARQUE
Directeur et Professeur
de Finance à
l'IAE de Paris –
Directeur du master
management financier

Je voudrais retracer ici l'expérience de l'IAE de Paris – Sorbonne *Business School* dans la formation permanente des cadres venant dans notre établissement pour se former et la place que nous accordons à la finance et aux chiffres dans ces formations. Cela me permettra d'aborder les différentes formes que prend l'enseignement de la finance dans ce contexte, les objectifs recherchés et les effets que cela pourra avoir sur le management de nos entreprises.

Tous les étudiants des *Executive MBA* (Masters généralistes en management pour les cadres) vous le diront, le cours le plus redouté est celui de finance ! Ces programmes prévoient un cours ou deux sur ce domaine. On se limite le plus souvent à un travail d'analyse financière et d'évaluation des choix d'investissement ce qui constitue les principes de base de la compréhension de la performance financière de l'entreprise, de sa rentabilité et de son risque de défaillance. Cette crainte est alimentée par le fait que l'on traite énormément de données chiffrées, de tableaux financiers (bilans, comptes de résultats, tableaux de *cash flow*, *business plan* financier) et que quelques formules mathématiques viennent agrémente les grands principes de décision financière. Il existe toutefois le sentiment diffus que si l'on veut un jour exercer des fonctions de cadre supérieur, de responsable de *business unit* ou de cadre dirigeant, il faut en passer par là. On fait aussi souvent le constat que le directeur général a souvent été auparavant le directeur financier d'une entreprise, d'autant plus si celle-ci est cotée sur les marchés. Cela entretient donc le sentiment de domination de la finance sur l'économie réelle et la sensation

que les décisions opérationnelles ne se prennent qu'avec l'aval de ceux qui maîtrisent les données financières.

Il faut avoir conscience de ces perceptions pour adapter les modalités pédagogiques sans renoncer aux grands principes fondamentaux et aux grandes notions qu'il est nécessaire de faire passer pour pouvoir prendre des décisions clés pour l'avenir de l'entreprise. Car, avant tout, il s'agit de former des managers afin qu'ils intègrent les problématiques financières et les conséquences financières de leurs choix. La décision d'investissement, la décision de financement, sont des décisions clés de la vie et du développement d'une entreprise et les seules à même d'assurer sa pérennité. Au-delà, l'objectif est de **faire comprendre à tous les acteurs de l'entreprise les conséquences financières de leurs actions**. C'est le **premier enjeu** de l'éducation financière des professionnels. Le directeur marketing ou le directeur commercial qui va demander à ce que les clients puissent payer les factures au bout de deux mois ; le directeur de la production qui demande un stock de sécurité de plusieurs semaines ; le directeur des achats qui négocie les délais fournisseurs ; tous prennent des décisions au regard de leurs propres contraintes et objectifs en n'ayant pas forcément conscience de leurs conséquences financières.

Le **second enjeu** de l'éducation financière est de **pouvoir interagir avec les professionnels de la finance**. Le plus souvent on sollicite une banque pour organiser sa vie financière, assurer le financement ou se protéger contre certains risques. Le sentiment qui domine chez les



managers ou les dirigeants de petites entreprises est celui d'être dominé par ces experts. Ils ont des difficultés à interagir, à poser les bonnes questions ou à exposer leurs difficultés. Le dialogue n'est donc pas équilibré. En termes d'éducation, outre la meilleure connaissance de sa propre situation financière, une meilleure connaissance des principes de fonctionnement de ces institutions et de leur attitude face au risque est de nature à rééquilibrer les débats et à donner les moyens d'un véritable échange. Il en est de même lorsqu'on souhaite passer le cap de l'entrée en bourse où la culture financière est bien spécifique.

Le **troisième enjeu** est celui de la **meilleure compréhension et anticipation des conséquences de la diffusion de certaines informations financières**. Que l'on soit une petite entreprise ou une entreprise cotée, il faut bien comprendre les messages ou les signaux envoyés via des données financières. Si cela est critique pour une société cotée où des milliers d'actionnaires ont accès facilement aux résultats, les PME doivent faire attention lors

de la présentation de leurs résultats, vis-à-vis de leur banque, de leurs salariés ou des associés, aux réactions que cela pourra susciter. C'est particulièrement vrai dans les milieux associatifs ou pour les ONG médiatiques. Acquérir une bonne maîtrise de cette information et la compréhension du sens caché de certaines notions est de nature à éviter quelques situations critiques.

Le défi pour l'éducation financière des professionnels est bien d'ancrer la finance dans le fonctionnement quotidien de l'entreprise, de la rattacher aux décisions opérationnelles courantes en faisant le lien entre difficultés financières et problématiques opérationnelles. C'est un défi pédagogique qui demande un format d'enseignement fondé sur la capacité à lier chaque fonction de l'entreprise avec ce que l'on appelle aujourd'hui le modèle économique. Autrement dit bien identifier les effets des décisions des principaux managers afin qu'ils puissent en anticiper puis en assumer toutes les conséquences. ■

Du bon usage de l'«inculture» économique



**Jean-Jacques
PERQUEL**

Président du Groupe
Finance, Centre
des Professions
Financières

La structure mentale des Français a deux origines :

a) la culture catholique marquée par la condamnation du prêt à intérêt (même si la première entorse à ce principe vient de l'Evêque de Genève Adhémar FABRI en 1387. Celui-ci avait autorisé l'usure pour cette ville en la limitant à 5%). Par extension cette aversion au prêt a entraîné un mépris de tout ce qui touche à l'Argent ;

b) la Révolution Française a incité un désir d'égalité entre les hommes considérés comme égaux et interchangeable (la république n'a pas besoin de savants).

De là vient la difficulté de faire connaître aux Français quelques notions d'économie. A titre d'exemple, en matière de Finances Publiques, on peut citer un Président de la République, pourtant ancien élève d'H.E.C., qui a pu dire d'une dépense « qu'elle n'était pas grave puisque c'était l'Etat qui payait. »

Aussi pour expliquer l'inculture économique française il nous faut étudier le problème du mépris des problèmes economico-financiers et citer quelques exemples d'idées simplistes qui servent de bréviaire au public « bien informé ».

I. Le vide de la pensée

Historiquement la recherche économique est d'origine française avec la « Réponse de Jean BODIN aux paradoxes de Monsieur de MALESTROIT » (1568) (première analyse de la théorie quantitative de la monnaie).

Puis, au XVIII^{ème} siècle le *leadership* de la pensée économique est devenu anglais (Adam SMITH). Le XIX^{ème} siècle a été un siècle de bons praticiens publics (Baron LOUIS) et privés (le développement de la « Haute Banque ») et, au cours de la deuxième partie du siècle, des Banques par Actions. Mais on n'a pas voulu

intégrer dans l'Université le caractère novateur de l'analyse économique et WALRAS a été obligé d'émigrer à Lausanne.

L'enseignement économique a été réduit. En 1951 Louis BODIN dans son cours de première année à H.E.C, expliquait que si l'Angleterre pouvait utiliser l'analyse keynésienne cela était dû à la complexité de son économie tandis que la France ayant une économie simple, n'en avait pas besoin.

Jusque dans les années 50 les cours de faculté d'Economie Politique étaient inclus dans le Cours de Droit. Aucun enseignement économique n'existait dans l'enseignement secondaire et s'il est enseigné actuellement dans certaines sections en seconde, première et terminale il a été, en partie vampirisé par le « droit social ». Bien plus dans le précédent gouvernement la Ministre de l'Enseignement considérait que l'étude des « Marchés » et l'ensemble de la micro-économie devaient être « facultatifs » car ceux-ci étant bien entendu considérés comme « peu importants ».

Le résultat de cette « culture » crée chez les Français quelques idées toutes faites qui leur cachent les réalités économiques. Prenons deux cas classiques : le rôle du taux d'intérêt et la création monétaire.

II. Les deux exemples

Selon l'opinion publique les taux courts en montant provoquent une baisse de la Bourse et un ralentissement économique. La situation réelle est plus complexe même si l'idée générale est exacte. En fait les taux courts sont « administrés » c'est-à-dire décidés par la Banque Centrale en fonction d'impératifs qui peuvent être indépendants de la situation économique comme le taux de chômage (le 6,5% de Ben BERNANKE) ou le taux d'inflation (le désir de Janet YELLEN de remonter à 2%



le taux d'inflation) ou même de le monter, quand il est aussi bas qu'à l'heure actuelle, pour accompagner la reprise économique. On voit ainsi le caractère imprécis de la façon dont l'opinion publique juge un phénomène économique.

Le second exemple est plus impressionnant. Le public est convaincu que l'augmentation de la masse monétaire provoque une inflation qui peut se transformer « naturellement » en hyperinflation. Or les différents « *Quantitative Easings* » n'ont provoqué aucune inflation à cause du ralentissement de la vitesse de rotation de la monnaie et d'une absence de hausse des coûts (en particulier salariaux) vu la possibilité d'expansion de la production mondiale dans un monde en récession.

Quant à l'hyperinflation ce n'est pas une « aventure » naturelle. Il lui faut des conditions exceptionnelles. Prenons deux exemples :

- les Assignats à une époque où l'on ne pouvait pas faire rentrer les impôts ou ;
- l'Allemagne en 1924 où la Reichsbank a inondé le pays de billets pour prouver que l'occupation de la Ruhr ruinait le pays.

Conclusion

L'enseignement économique se heurte à deux difficultés :

- a) L'opposition à l'« Argent » et au « profit »

considérés comme malsains ;

- b) La difficulté pour les jeunes de rentabiliser cet enseignement par opposition au Droit ou à la Médecine. Les postes de Professeurs, de conseillers économiques d'entreprises, sont peu nombreux. Certes il y a un grand nombre de postes d'analystes financiers dans les sociétés de gestion mais leur nombre devrait avoir tendance à se réduire sous l'influence de MIFID II. D'autre part la théorie n'exclut pas des difficultés d'appréciation. Ainsi la hausse des taux peut vouloir dire qu'il y a « reprise économique » ou « danger d'inflation » ou « insuffisance de masse monétaire » (le fameux 3% de Milton FRIEDMAN).

La hausse des taux a des conséquences différentes si on est à l'intérieur de la « Trappe Monétaire » de KEYNES ou à l'extérieur mais quel est le taux où commence la trappe ?

On voit ainsi les difficultés de l'analyse économique. Un économiste a même pu écrire « qu'une théorie devenait obsolète dès qu'elle était acceptée par le public » car les individus ont l'habitude de chercher comment profiter des conséquences prévues pour les détourner à leur profit. Mais il est indispensable d'avoir un minimum de connaissances économiques pour essayer de prévoir l'avenir. ■

early
makers

em
lyon
business
school

développez une expertise financière à forte valeur ajoutée

Mastère Spécialisé® Finance

Pour les titulaires d'un Master 2

- Parcours Ingénierie Financière
- Parcours Quantitative Finance

em-lyon.com/ms/finance

Certificats de Formation Continue

Pour les managers et dirigeants

- Stratégie & Finance en 17 jours
- Finance en 12 jours

executive.em-lyon.com

LYON . SHANGHAI . SAINT-ETIENNE . CASABLANCA . PARIS

Formation et certification professionnelles

des acteurs engagés de longue date



Geneviève LHOMME
Directrice générale
EFPA France

1/ Nous retenons que la littératie financière vise à la fois la capacité d'obtenir, comprendre et évaluer l'information requise pour des décisions financières et la conscience des conséquences vraisemblables de ces décisions.

2/ Organisation de coopération et de développement économique (OCDE).

Les enjeux de la maîtrise accrue d'une littératie financière¹ ne cessent de s'accroître. De la complexification des produits à la délivrance de recommandations par des robots, l'investisseur doit être armé pour décider en connaissance de cause. Le besoin croissant de placement à long terme accompagne celui d'assurer des revenus pour maintenir un certain niveau de vie la retraite venue. Enfin, toutes les catégories de clients ne sont pas égales devant la décision d'investir, le vieillissement de la population conduit en particulier à s'interroger sur les conditions de la décision de personnes vieillissantes.

Depuis longtemps, l'OCDE² étudie le niveau et le retentissement que la littératie financière peut avoir lorsqu'elle fait défaut. Malgré la difficulté de mesurer l'efficacité des actions menées en matière d'éducation financière, il est rassurant de voir la France occuper la tête du dernier classement de l'OCDE³ sur ce thème.

Les conseillers financiers et patrimoniaux ont leur rôle à jouer dans ce domaine auprès de leurs clients. En 2014, une enquête européenne auprès des certifiés *European Financial Planning Association* (EFPA) montrait que les thèmes régulièrement abordés lors des entretiens avec les clients portaient sur l'économie, les performances des marchés financiers, les produits d'investissement et les erreurs à éviter. Pour jouer ce rôle, les conseillers financiers et patrimoniaux doivent être eux-mêmes bien formés.

C'est d'ailleurs une préoccupation des régulateurs nationaux et européens qui veillent depuis de nombreuses années à encadrer l'exercice du

conseil financier et patrimonial notamment en imposant diverses obligations de formation, de connaissances et compétences. Ainsi, la version 2 de la Directive sur les marchés d'instruments (MIF II) dans son article 25 vise à harmoniser les exigences en la matière. L'Autorité européenne des marchés financiers⁴ en a précisé le détail dans ses orientations en 2016. Elle a fixé un référentiel minimal de connaissances et compétences pour les personnes qui fournissent des informations sur les produits et services d'investissement et un second pour celles qui prodiguent un conseil en investissement. Les législations récentes en matière de distribution de crédit ou d'assurances comportent également des obligations de formation pour les professionnels.

Contribuer à l'éducation professionnelle des conseillers financiers

Le CFPB - Ecole Supérieure de la banque est un acteur historique de la professionnalisation notamment des conseillers bancaires puisqu'il les forme depuis 1932. Il a accompagné toutes les transformations des métiers et des





compétences associées. Lors de la mise en place de la certification de l'Autorité des marchés financiers, en complément des formations créées pour la circonstance, il a réuni un tour de table interprofessionnel pour élaborer un manuel de préparation à l'examen, intitulé l'Abrégé des marchés. L'AFG, l'AFTI, l'ASF et l'IFCAM-Université du groupe Crédit Agricole sont ses partenaires depuis cette date pour réaliser l'actualisation de l'ouvrage. Ce document s'est avéré aussi, au fil des années, un excellent vecteur de diffusion de culture règlementaire et financière pour bien d'autres professionnels du secteur financier.

Le réseau paneuropéen *European Financial Planning Association* (EFPA) créé au début des années 2000 avec l'ambition de protéger l'épargnant fixe des standards de compétences et d'éthique pour les professionnels du conseil financier et patrimonial. L'EFPA est également impliquée dans les réflexions des régulateurs européens. Ainsi, elle publiera sous peu une analyse comparative de la mise en application des obligations de formation voulues par MIF II dans seize pays européens. L'harmonisation voulue est loin d'être au rendez-vous. Forte de douze pays membres et d'une communauté de plus de 40 000 certifiés, EFPA est également

un acteur engagé du côté des clients. Les pays affiliés mènent des campagnes d'éducation financière auprès de publics variés (jeunes, actifs, etc.) contribuant ainsi aux actions des pouvoirs publics. L'arrivée des robots-conseillers est une opportunité pour EFPA de rappeler le rôle crucial joué par un professionnel compétent et éthique. La relation entre client et conseiller permet un accompagnement des investisseurs potentiels, un recadrage des réactions parfois très émotionnelles des investisseurs face aux péripéties des marchés financiers, un désamorçage des comportements induits par certains biais de décision. EFPA France œuvre selon cette logique. Elle certifie des collaborateurs de banque tout comme des conseils en gestion de patrimoine.

Si l'éducation financière s'adresse aux clients des conseillers financiers ou patrimoniaux qu'ils soient bancaires ou libéraux, elle est aussi un enjeu pour les acteurs qui forment et certifient ces professionnels. Le CFPB fait évoluer ses parcours métiers régulièrement. Un organisme certificateur européen comme EFPA est déterminé à faire progresser les compétences des protagonistes du conseil financier et patrimonial, conseiller et client au profit de ce dernier. ■

3/ G20/OECD INFE Report on adult financial literacy in G20 countries, 2017.

4/ Autorité européenne des marchés financiers ou *European Securities and Markets Authority* (ESMA).

Passée de 4 à 5 piliers

La politique gouvernementale d'éducation financière de la population française avance.



David CHARLET
Président ANACOFI
et FECIF et membre
du Comité Stratégique
du CNEF

D'un constat et un projet initial raisonnables ...

En 2012, l'OCDE définissait l'éducation financière et la considérait alors comme une compétence essentielle de la vie courante.

Dans le prolongement des travaux de l'OCDE, le Président du Comité Consultatif du Secteur Financier (CCSF) se voyait confier la mission de rédiger un rapport sur le sujet, préalable à la mise en œuvre d'une politique nationale cohérente.

Le rapport remis par Emmanuel CONTANS en 2015 montrait à quel point nos concitoyens sont paradoxaux : à la fois les plus mauvais, ou peu s'en faut, dès lors qu'il s'agit de maîtriser des concepts simples, mais parmi les meilleurs, s'il est introduit une dose de complexité. Le rapport faisait également le point sur les outils existants et les actions menées par certains acteurs. La France apparaissait bien outillée, pas aussi mauvaise que certains le disaient, mais cependant, le besoin d'une politique nationale et d'un organe de pilotage apparaissait clairement nécessaires.

Ce fut chose faite fin 2016 avec la création du Comité National d'Education Financière (CNEF) constitué de deux entités : un Comité Stratégique regroupant 15 membres est présidé par le Ministre de l'Economie et un Comité

Opérationnel, a pour opérateur pratique la Banque de France.

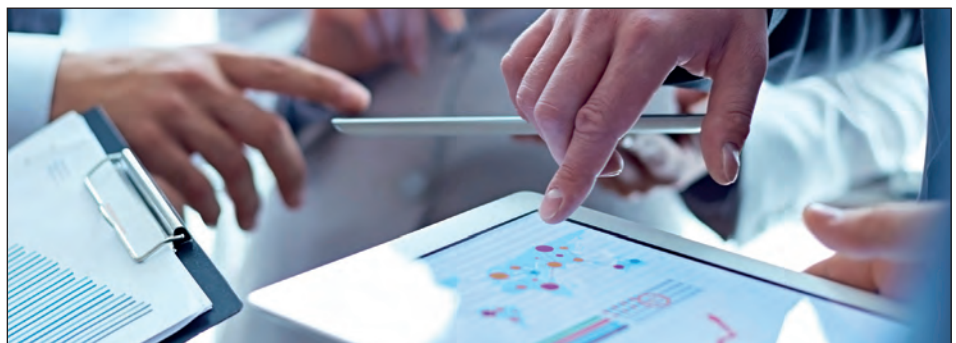
Le CNEF a immédiatement défini quatre piliers qui sont autant d'objectifs ou de sujets d'intérêt prioritaire :

- Développer l'éducation budgétaire et financière des Jeunes ;
- Développer les compétences et l'accompagnement des personnes en situation de fragilité financière ;
- Soutenir les compétences financières et budgétaires tout au long de la vie ;
- Donner à tous les publics les clés de compréhension des débats économiques.

Une fois les objectifs définis, le Comité a pu engager des négociations avec les rectorats, les acteurs sociaux et commencer à collaborer avec les 21 organisations qui le composent de droit.

Par ailleurs, afin de disposer d'un outil pédagogique et de diffusion de l'information puissant, le site www.mesquestionsdargent.fr a été lancé.

Il permet une diffusion simple et maîtrisée d'informations et l'explication de concepts et termes, jugés nécessaires pour disposer d'un socle de connaissances de base.





... à des évolutions naturelles dès la première année ...

Outre le lancement du site, la première année avait été marquée par une action orientée essentiellement vers la formation de ceux qui agissaient auprès des personnes en situation de fragilité et le monde de l'enseignement des très jeunes.

Petit à petit cependant, l'idée a fait son chemin, de cibler d'autres publics ou de collaborer à la rédaction de supports, ou à des événements.

... Pour en arriver à une redéfinition des objectifs

Ce fut chose faite en 2018. La réunion du Comité Stratégique par le Ministre de l'Economie, Bruno LE MAIRE, le 3 juillet dernier, aura été l'occasion de faire le point sur les actions menées et l'évolution des objectifs, des cibles et des moyens de notre politique d'éducation financière.

Il lui est donc ajouté un cinquième pilier : l'accompagnement des entrepreneurs dans le développement de leurs compétences économiques et financières.

Les travaux du CCSF et d'autres instances ayant tous démontré la corrélation entre la fragilité des TPE/PME et la compétence économique et

financière de leurs dirigeants, l'idée d'ajouter ce pilier flottait dans l'air depuis quelques temps. C'est chose faite.

Cela va se traduire par un ajout au site www.mesquestionsdargent.fr et l'intégration dans le CNEF de quelques nouveaux acteurs.

Au-delà de cet ajout non négligeable, le développement de la politique nationale va passer par l'extension de la cible « jeune » visée. A priori, les lycéens seront également concernés, alors que jusqu'alors les actions du CNEF ne touchaient que les collégiens.

Enfin la Banque de France a informé les parties prenantes que les moyens permettant de mettre en cohérence et de mieux connaître les actions des uns et des autres, seraient renforcés.

Après moins de deux ans de cette politique prévue pour durer et qui n'aura d'effets qu'après dix ans, nous en arrivons déjà à quelques résultats et inflexions.

Il est notable que les professions financières sont parties prenantes du CNEF et il va sans dire, que nous aurons un rôle majeur à jouer dans les actions que le Comité pilotera, au bénéfice de nos entreprises et plus globalement de notre économie. ■

Certification Professionnelle AMF

un dispositif gagnant, vivant et valorisant pour la Place de Paris



Bernard COUPEZ
Membre du Collège
de l'AMF, Président
du Haut Conseil
Certificateur de
Place

Le dispositif de vérification du niveau de connaissances minimales des collaborateurs ou futurs professionnels des prestataires en services d'investissement (PSI) a été mis en place en juillet 2010, à la suite du rapport de Jean-Pierre PINATTON, alors membre du collège de l'AMF.

Il est placé sous l'autorité du Haut conseil certificateur de place, composé de professionnels et d'académiques de la Place financière de Paris et s'appuie opérationnellement sur les services de l'AMF. Sa vocation est d'assurer que les collaborateurs exerçant certaines fonctions-clés (négoceurs, vendeurs, analyses financiers ou encore gérants) disposent d'un niveau adéquat de connaissances. Il permet de développer une culture générale et financière commune et partagée.

Les PSI ont la possibilité soit de conduire cette vérification en interne, soit de vérifier que le collaborateur a satisfait à un examen externe certifié par l'AMF et assuré par des organismes de formation, agréés par le Haut conseil certificateur de Place.

Un dispositif gagnant

Le nombre de certifiés est passé de 6 500 en 2011 à une moyenne de 10 000 financiers. Si

on ne tient pas compte des vérifications en interne, le nombre de certifiés externes s'élève à 58 423 fin 2017. Le dispositif attire à la fois des financiers ou des banquiers, dans le cadre de leur mobilité professionnelle, mais également des étudiants inscrits dans des cursus (BTS, Universités et Grandes Ecoles) proposant d'obtenir une certification professionnelle AMF assimilée à un permis de conduire en finance.

Un dispositif vivant et valorisant pour la Place financière de Paris

Dans les enquêtes effectuées auprès des certifiés, la valorisation de leur parcours et le gage de compétence vis-à-vis des clients sont les avantages de la certification externe les plus fréquemment cités par les professionnels « certifiés ». L'examen certifié par l'AMF constitue une reconnaissance affichée d'un socle de connaissances professionnelles et conforte la qualité et l'homogénéité du conseil donné à la clientèle en France.

La vérification des compétences minimales est sur le point d'être élargie à une nouvelle population : les CIF (conseillers en investissements financiers). Exercée par environ 7 500 personnes, cette fonction est encadrée par cinq associations professionnelles et concerne près de 5 000 cabinets.





Désormais ancrée dans le paysage en matière de certification professionnelle, le dispositif de l'AMF se voit renforcé dans sa légitimité et son efficacité dans le cadre des évolutions réglementaires et géopolitiques européennes.

En effet, la directive MIF II comprend un renforcement des exigences pour les populations fournissant des conseils et des informations, dans une volonté accrue de protection des investisseurs. Par ailleurs, les guidelines émises par l'ESMA suivent la même dynamique.

Récemment, les interrogations stratégiques que suscitent les enjeux du *Brexit* furent l'occasion de se pencher sur l'équivalence entre le dispositif londonien et parisien en matière de certification professionnelle, à la demande d'acteurs désirant déplacer des collaborateurs de la Tamise vers la Seine.

Un dispositif vivant et à valoriser

A cet égard, alors que le dispositif actuel de vérification des connaissances est en avance en France, l'AMF et le Haut conseil certificateur de place veilleront à le compléter et l'enrichir en accord avec les grandes orientations européennes. La valorisation de leur parcours et le gage de compétence vis-à-vis des clients sont les avantages de la certification externe les plus fréquemment cités par les professionnels « certifiés ». L'examen certifié par l'AMF constitue une reconnaissance affichée d'un socle de connaissances professionnelles et conforte la qualité et l'homogénéité du conseil donné à la clientèle en France. Disposer d'une couverture large est son ambition. Cela suppose de couvrir non seulement les vendeurs, ceux qui donnent de l'information au client ainsi que les huit fonctions clé initialement concernées. Mais plus généralement, devenir l'examen de référence pour tous ceux qui ont à bénéficier de connaissances en finance, même si ce n'est pas une obligation (marketing, animation commerciale, concepteurs d'algorithmes, maîtres d'ouvrage,...).

Au total, afficher une fierté pour ceux qui l'obtiennent, mais aussi une fierté pour la place financière de Paris de valoriser son capital professionnel et immatériel humain. ■

Devenez un expert en économie, finance, assurance ou banque

le **cnam**

Cours du soir compatibles avec une activité professionnelle

➔ Master

- > Actuariat
- > Économie de l'entreprise et des marchés
- > Finance d'entreprise
- > Finance de marché

➔ Licence générale

- > Analyse économique et financière

➔ Certification AMF*

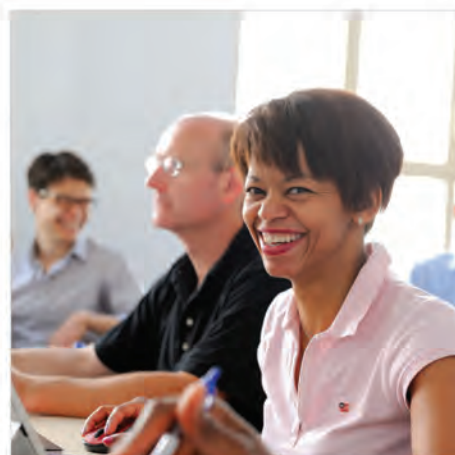
- > Autorité des marchés financiers
- > Préparation en ligne

➔ Certificats

- > Analyse stratégique de la concurrence : principes et méthodes
- > Finance et informatique des salles de marchés
- > Management financier
- > Marchés financiers
- > Technique actuarielle

➔ UE à la carte

- > Unités d'enseignement libres



Avec nos formations, devenez...

- Chargé d'affaires
- Cadre administratif et financier
- Analyste financier
- Actuaire
- Gestionnaire de portefeuille
- Credit manager
- Gestionnaire de risques
- Trader
- Directeur administratif et financier

*certification-finance.cnam.fr/amf.efab@lecnam.net

efab.cnam.fr
eleve.efab@cnam.fr

La formation des professionnels de la gestion d'actifs



Véronique MORSALINE
Directrice pédagogique AFG Formation¹

^{1/} Créé en 2001 par l'AFG, AFG Formation a pour vocation d'accompagner les acteurs de la gestion d'actifs dans la formation de leurs collaborateurs/trices. Il dispense une formation homogène aux publics diversifiés du métier : personnes en poste, nouveaux entrants, débutants issus de l'enseignement supérieur et non encore opérationnels.

Un environnement complexe aux réglementations contraignantes

La complexité du secteur financier s'accroît et les exigences réglementaires se multiplient. En matière de formation, la directive dite MIF II et les normes de l'AEMF (ESMA) imposent aux acteurs de la gestion d'actifs de nouvelles normes, impliquant pour les collaborateurs la consolidation et l'actualisation régulière de leurs connaissances et compétences associées. Les sociétés de gestion doivent donc veiller à ce que le personnel concerné par la fourniture de conseils et d'informations aux clients remplisse les critères établis par les régulateurs, via des actions de perfectionnement et/ou une formation les dotant d'une qualification appropriée.

L'objectif des régulateurs est de répondre aux attentes des investisseurs en assurant leur protection par la pertinence du conseil, la sécurisation des marchés financiers et le respect des règles de conformité. Ce qui signifie en parallèle une nécessaire montée en compétences des collaborateurs de l'industrie de la gestion d'actifs.

Un secteur en prise avec les évolutions de la formation

Certifications, digitalisation, individualisation des parcours... Telles sont les lames de fond de la formation professionnelle. Pour mieux anticiper ces évolutions, l'Association Française de la Gestion financière (AFG) a mis en place des comités techniques dédiés, réunissant des professionnels du secteur à l'écoute de l'ensemble des acteurs de l'écosystème. Après avoir défini les besoins en qualification des collaborateurs, le comité technique élabore un référentiel métier et compétences à partir duquel les pédagogues conçoivent des parcours spécifiques et individualisés. L'acquisition de nouvelles compétences facilite également la mobilité interne des collaborateurs, une tendance forte du secteur, accompagnée par l'obtention de certifications qui attestent des acquis, telle la certification AMF, instaurée dès 2010.

La preuve par la certification

Là encore, le secteur a pris les choses en main. La réforme de la formation professionnelle de mars 2014, au travers du décret du 30 juin 2015, a accordé une place centrale à la notion de qualité en imposant aux organismes de formation le respect de plusieurs critères pour prétendre à l'obtention de financements. Certification des collaborateurs et labellisation des organismes figurent désormais au premier plan. L'AFG a proposé aux acteurs de la gestion d'actifs et de son écosystème, via sa filiale AFG Formation, un parcours certifiant de niveau I au RNCP, modulable en six blocs de compétences.

Des méthodes pédagogiques renouvelées, des formats de formation adaptés

Les technologies numériques accompagnent la montée en puissance de l'expertise des collaborateurs. Les formations proposées en gestion d'actifs s'appuient donc en toute logique sur les outils numériques *via l'e-learning*, *l'e-training* et le *blended Learning* (formation combinée présentiel/distanciel). La digitalisation favorise le renouvellement de l'ingénierie pédagogique en y introduisant de la souplesse, accompagnant ainsi l'une des tendances de fond de la formation : l'individualisation des parcours. La capacité d'adapter les formats de formation aux besoins différenciés des collaborateurs fait en effet partie de notre réflexion pédagogique. Les collaborateurs peuvent par exemple individualiser leur apprentissage en s'inscrivant aux blocs de compétences de leur choix parmi ceux qui composent le parcours certifiant évoqué plus haut. Ils se dispensent alors de suivre le parcours dans son intégralité et de se présenter aux épreuves des examens.

L'industrie de la gestion d'actifs a su se donner les moyens d'innover. En renforçant les compétences de ses collaborateurs, elle veut satisfaire aux exigences des régulateurs, dans l'intérêt des investisseurs. ■

Transformation digitale : l'enjeu des compétences



Armel GUILLET
Directeur de
Cnam Entreprises

Quel secteur d'activité échappe aujourd'hui à la transformation digitale ? Quel métier peut se considérer à l'abri de toute modification – voire d'une véritable remise en cause – du fait de l'irruption du numérique dans notre quotidien ? À peu près aucun. Et les secteurs de la banque et de l'assurance ne font pas exception. Depuis plusieurs années, le numérique apporte chaque jour son lot de bouleversements, aussi bien en *front* qu'en *back-office*. Dans ce contexte en pleine effervescence, de nouveaux opérateurs émergent, de nouveaux services apparaissent, mis en œuvre par les opérateurs traditionnels ou par des *pure players*. Ces derniers créent des services avec des logiques parfois disruptives, s'appuyant sur des expertises et des concepts totalement novateurs.

Cette révolution n'est pas sans conséquence sur les besoins en compétences. Certains métiers disparaissent, d'autres font irruption dans le paysage. Selon le rapport « Automatisation, numérisation et emploi, tome 1 » publié en 2017 par le Conseil d'orientation pour l'emploi, 50% des emplois pourraient voir leur contenu évoluer de manière importante d'ici 2020. Or 2020, c'est demain. Selon ce même rapport, 13% des actifs actuels en emploi sont susceptibles d'être mis en difficulté du fait de la place prise par le numérique dans l'économie de notre pays. Ce constat n'est bien entendu pas réservé à la France même si l'étude a été réalisée sur ce périmètre. Face à cette situation, la question de la formation apparaît comme essentielle. Mais n'est pas sans susciter de nombreuses interrogations. La mise en œuvre tous les quatre ans d'une réforme de la formation professionnelle tend à créer de l'incertitude. Les DRH doivent régulièrement adapter leurs stratégies pour rester alignés sur la stratégie de l'entreprise, elle-même bousculée par les mutations technologiques et économiques. Et pour l'adapter efficacement, il faut tenir compte non seulement de l'évolution des besoins, mais aussi des possibilités offertes

par le contexte réglementaire de la formation professionnelle continue.

De leur côté, les organismes de formation doivent adapter leurs offres pour répondre aux besoins, voire les anticiper. La question qui a taraudé les opérateurs ces dernières années était de savoir s'il fallait distiller la question numérique dans toutes les formations ou bien créer des modules spéciaux consacrés au digital et à son impact sur la stratégie, l'organisation, les métiers. Cet apparent dilemme a été résolu : les deux sont nécessaires. C'est en tout cas le choix qu'a fait le Cnam, comme un certain nombre d'établissements proposant des formations de niveau supérieur. L'analyse de l'historique des évolutions observées sur un certificat de spécialisation en contrôle interne et analyse des risques, mis en place par le Cnam en lien avec la place bancaire puis étendu au secteur de l'assurance est assez symptomatique de ce point de vue. Au fil des ans, des inflexions ont été apportées. D'une part pour toujours mieux prendre en compte les évolutions réglementaires et normatives (IAS/IFRS, Bâle II puis Bâle III, Solvabilité II...). D'autres part pour intégrer les transformations induites par le numérique : données massives, *blockchain*, cybersécurité...

Un autre aspect joue un rôle important et donne un rôle déterminant aux établissements d'enseignement supérieur : le numérique renforce le besoin en profils hautement qualifiés. C'est particulièrement vrai dans le secteur des services et de la banque-assurance. Le diplôme initial n'est plus la panacée. Il faut rester en permanence à l'état de l'art, développer de nouvelles compétences et les faire reconnaître par une certification ou un diplôme. Le défi est de taille. Cela demande une offre très souple et une capacité d'ingénierie de certification très développée. Et une capacité à faire coller l'offre de formation tout au long de la vie aux besoins des entreprises. La compétitivité de la place bancaire et assurantielle française passe aussi par là. ■

STRATÉGIE | CONSEIL | OPÉRATIONS | TECHNOLOGIES

Transformer pour devancer

Confrontés à l'équation des **5 R** - **R**elation client, **R**églementation, **R**évolution Digitale, **R**isque, **R**entabilité - les acteurs financiers sont au centre d'une réflexion stratégique et opérationnelle singulière et essentielle.

Spécialiste incontesté de ce secteur, **le groupe Cognizant** a développé l'ensemble des expertises et services permettant d'offrir une prestation continue (de la vision à l'exécution) avec une capacité de conseil forte dont celle de Cognizant Consulting France, spécialiste des services financiers depuis 2004*.



+30% de croissance/an
pour le conseil
Secteur financier :
5 milliards \$
40% du CA



+ 268.000
collaborateurs dans le
monde dont 7000
consultants



Forte culture d'innovation :
R&D, labs digitaux
et co-crétion



Nos clients :
Les 10 premières banques
européennes et
7 des 10 premiers
assureurs

Cognizant Consulting est sa division spécialisée dans le conseil en management avec plus de 7000 consultants dans le monde. Ses clients bénéficient d'une expertise conseil complète, d'une forte capacité d'innovation et d'une plateforme mondiale intégrée, leur permettant d'optimiser leur efficacité opérationnelle, de développer leurs capacités métiers et de réussir leur transformation digitale.

Son expertise d'origine réside dans le conseil stratégique pour des entreprises dans les services financiers et la santé à laquelle s'ajoute la puissance d'innovation d'un groupe international majeur. Les plus grands groupes mondiaux s'adressent à Cognizant Consulting pour les aider à imaginer et mettre en œuvre leurs stratégies.

* Cognizant Consulting France est issu du rachat d'Equinox Consulting en 2013, un acteur de référence du conseil aux institutions financières.

Cognizant Consulting est la division conseil multi-sectoriel du groupe :

Cognizant

www.cognizant.com/fr-fr/consulting

www.welcometothejungle.co/companies/cognizant-consulting

Cognizant | 50-52 boulevard Haussmann | 75009 - Paris | Tél. : + 33 1 53 43 06 43 | contact-France@cognizant.com

La formation continue des intermédiaires financiers



Élisabeth DECAUDIN
Déléguée générale
Chambre Nationale
des Conseils Experts
Financiers - CNCEF

La Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers – CNCEF, forte de ces 60 années d'existence est l'un des plus anciens syndicats professionnels à fédérer les métiers de la gestion du patrimoine pour les particuliers, et parfois des entreprises. Le champ d'activité du Conseil en Gestion de Patrimoine (CGP) doit ainsi couvrir plusieurs spécialités, comme c'est le cas pour d'autres professions libérales tels les avocats, les médecins.

Ces spécialités se retrouvent dans la définition suivante du professionnel :

Un CGP est une personne physique ou morale chargée de conseiller et d'assister une personne physique dans la gestion de son patrimoine, en prenant en compte l'ensemble des paramètres concernés : objectifs du client, répartition de son patrimoine et de ses revenus, situation familiale, professionnelle, sociale et fiscale. Par extension ce conseil et cette assistance peuvent s'adresser à une personne morale dans certains domaines liés aux spécialités évoquées ci-après.

Pour répondre aux besoins de son client, le CGP peut être amené à proposer des solutions variées : produits financiers ou bancaires, assurance-vie, prévoyance-retraite, investissement immobilier, crédit, produits de défiscalisation. Il est donc soumis à une compilation de réglementations différentes :

- Conseil en investissements financiers (CIF- réglementation AMF) ;
- Courtier en assurances (IAS - réglementation ACPR) ;
- Courtier en financement (IOB- réglementation ACPR) ;
- Agent immobilier (droit commun : code de la consommation, lois Hoguet, ALUR ...).

Chacun de ces statuts est soumis réglementairement à des exigences de formation et de mise à jour annuelle des connaissances : 7h00 pour les CIF et le passage de l'examen

certifié AMF à compter de 2020, 14h pour les agents immobiliers, 15h00 à compter de 2019 pour les intermédiaires en assurance et 7h00 pour les IOB intervenant dans le crédit immobilier, soit un total de 43h00 par an.

Pour faire face à ces heures de formation obligatoires, les associations professionnelles se sont organisées et proposent généralement des systèmes de formation à distance.

La CNCEF est fortement impliquée dans les domaines de la normalisation et de la réglementation. Elle est aussi organisme de formation professionnelle depuis 1998 et fait partie des références en matière de formation des intermédiaires financiers. De plus, elle propose depuis deux ans l'examen certifié AMF pour les prestataires de services d'investissement et elle a mis en place le dispositif de vérification des connaissances pour les CIF.

Pour faire face aux obligations réglementaires, elle a mis en place une équipe de professeurs veillant à la mise à jour régulière de ses programmes, passé un accord avec une plateforme de mise à disposition à distance de ses contenus de formation, formé ses assistantes pour répondre aux questions des adhérents et équipé des salles pour l'organisation des examens certifiés.

Ces investissements conséquents permettent de répondre au cumul des temps de formations obligatoires pour chacun des statuts, qui dépasse maintenant une semaine par an. La CNCEF espère que l'AMF et l'ACPR, au travers de leur pôle commun, sauront tenir compte des sujets communs aux différents métiers comme par exemple celui de la Lutte Anti-Blanchiment (LAB), afin de réduire le poids total des obligations de formation.

Par contre les formations dans le domaine de l'immobilier ne relevant ni de l'AMF, ni de l'ACPR seront plus difficiles à coordonner avec les autres métiers.

L'unicité d'un statut de Conseiller en Gestion de Patrimoine est encore loin d'être acquise. ■

La communication financière s'est dotée d'une formation structurante



Eliane ROUYER-CHEVALIER
Co-Responsable
du programme de
formations permanentes
à la communication
financière et aux relations
investisseurs Cliff /
Université Paris-Dauphine¹
et Présidente d'Honneur
du Cliff



Laurence DUC
Déléguée générale
du Cliff

Communiquer avec les marchés financiers représente pour les sociétés cotées un enjeu stratégique. C'est le rôle de la communication financière et des relations investisseur, métier complexe, évolutif, requérant des compétences multiples. Mais il n'a guère plus de trente ans et aucune formation initiale complète n'y préparait avant la création en 2013 par le Cliff et l'Université Paris-Dauphine des formations IR Basics et IR Fundamentals.

Investor Relations : quid ? C'est le terme consacré en anglais qui définit ces professionnels de la communication financière dont la mission consiste à créer une relation de confiance avec le marché financier, en étant une source d'information fiable et pertinente pour faciliter la prise de décision des investisseurs comme du management, ceci dans un cadre législatif et réglementaire très strict. En d'autres termes, l'Investor Relations doit faire en sorte, dans ses relations avec l'extérieur, que le marché valorise au plus juste l'entreprise dans la durée, en expliquant sa stratégie, son business model et son écosystème ; et apporter de la valeur ajoutée en interne, en donnant du sens aux informations obtenues dans le marché pour qu'elles soient utiles au management. Autant dire que cette mission est stratégique pour l'entreprise cotée pour assurer sa juste valorisation et la compréhension de l'environnement des marchés.

Le professionnel des relations investisseurs évolue dans un univers mouvant. Les marchés financiers internationaux sont de plus en plus complexes, les interlocuteurs ont des profils et des attentes différents (et parfois divergents), les contraintes réglementaires sont toujours plus nombreuses et touchent un périmètre plus large. Et l'accélération de la circulation de l'information introduit de nouveaux challenges... et de nouveaux risques.

Un métier transversal et pluridisciplinaire

Le métier d'*Investor Relations* est ainsi devenu transversal et pluridisciplinaire, requérant toujours plus de compétences et de professionnalisme : maîtrise des marchés financiers et des concepts de finance d'entreprise, réelles aptitudes pour communiquer, connaissances juridiques en particulier du droit boursier, maîtrise de la stratégie d'entreprise, des mécanismes de gouvernance, des enjeux de RSE, compréhension de l'environnement mondial. Ceux qui l'exercent sont majoritairement diplômés d'une grande école de commerce, ils sont passés par des fonctions financières ou d'audit, dans l'entreprise ou dans des cabinets spécialisés, ou encore ont été analystes financiers. Dans certaines entreprises, ce sont parfois initialement des ingénieurs. Mais aucun n'est diplômé en communication financière : cela n'existe pas !

La transmission du savoir fait partie des gènes de l'association des professionnels de la communication financière qui, depuis sa création il y a maintenant 31 ans, est restée fidèle à ses missions fondamentales : l'échange d'expériences pour une évolution vers les meilleures pratiques et la valorisation du métier. Le Cliff s'est ainsi naturellement rapproché de l'Université Paris-Dauphine² pour mettre en place un programme de formation permanente alliant les enseignements académiques et pratiques grâce à des professeurs, des intervenants professionnels confirmés et des experts.

La formation professionnelle permanente particulièrement adaptée

Parce que l'exercice de ce métier doit s'adapter à la stratégie de l'entreprise dans laquelle il évolue face à des investisseurs de plus en plus exigeants sur la transparence des émetteurs, les deux parcours complémentaires proposés ont pour objectif de répondre à toutes les attentes :



- l'initiation IR Basics permet, en 15 heures, une immersion rapide dans le monde de la communication financière pour les néophytes, personnes souhaitant en savoir plus ou structurer des connaissances acquises sur le terrain, ou bien travaillant dans un département de communication financière ou collaborant avec lui. A ce titre, cette formation permet de diffuser l'indispensable « culture IR » dans l'entreprise ;
- la certification IR *Fundamentals* offre un accompagnement personnalisé durant 8 mois, autour de 50 heures de formation, à de récents ou futurs collaborateurs d'un département de communication financière, chez les émetteurs ou dans les agences de communication. Elle est valorisée par un certificat reconnu par la profession.

Le nombre de participants à chacune des promotions est volontairement restreint afin de favoriser les partages d'expériences et d'expertises, avec les intervenants et entre participants. Les thèmes traités sont ceux vécus au quotidien par les responsables et collaborateurs des départements de communication financière, comme les contraintes liées au traitement de l'information privilégiée, le ciblage des investisseurs, l'organisation et l'optimisation des *roadshows*, l'établissement du consensus, la structuration de l'information financière sur le site Internet, la communication de crise, la communication sur

la gouvernance et la *compliance*, le décryptage du travail des analystes financiers, les relations avec les agences de notation, la réalisation d'un document de référence, la préparation d'une assemblée générale...

L'objectif est avant tout de renforcer l'employabilité et de donner une clé pour l'évolution professionnelle. Ces formations sont des révélateurs de compétences cachées, innées ou acquises, particulièrement pour les personnes qui ont appris le métier « sur le tas ». Elles sont aussi une manière efficace de se créer un réseau, indispensable dans ce métier pour lequel les interrogations sur les pratiques sont quasi-quotidiennes...

La Communication financière s'est fortement professionnalisée en quelques années. De bonnes compréhensions des marchés financiers, de la réglementation boursière mais surtout de la stratégie de l'entreprise cotée sont les bases indispensables au bon exercice de la fonction. Autant de sujets traités dans la formation permanente dispensée par des professeurs de l'Université Paris-Dauphine et des professionnels expérimentés qui apportent structure et recul aux participants. ■

Pour en savoir plus :

www.cliff.asso.fr

www.communication.financiere.cliff.dauphine.fr

1/ Eliane ROUYER-CHEVALIER a présidé le Cliff de 2004 à 2014*. Elle est aujourd'hui consultante en communication financière et gouvernance et administratrice indépendante de Legrand .

* Créé en 1987, le Cliff est l'association française des professionnels de la communication financière.

Il regroupe près de 240 membres issus de sociétés cotées, représentant 90% de la capitalisation boursière de la Place de Paris, ainsi que des consultants et des experts dans des domaines liés à la communication financière.

À ce titre, le Cliff est une institution reconnue en France.

Il participe à la valorisation de la profession grâce à ses activités favorisant le partage d'expériences, d'expertises et de nouveautés, grâce également à son programme de formation unique en partenariat avec l'Université Paris-Dauphine et à sa contribution au guide annuel « Cadre et Pratiques de Communication Financière ».

2/ L'Université Paris-Dauphine est un grand établissement d'enseignement supérieur et de recherche en sciences des organisations et de la décision, avec près de 500 professeurs permanents et 9 000 étudiants. Accréditée Equis, l'Université Paris-Dauphine est l'un des leaders en Europe dans son domaine et est membre fondateur de PSL (Paris Sciences et Lettres). La formation continue forme près de 3 000 cadres par an. Son offre regroupe des formations intra-entreprise sur-mesure, 30 certificats et 50 diplômes : Licence, Diplôme d'Université, (Executive) Master, (Executive) MBA et Executive Doctorate, dans de nombreux domaines du management et de la gestion.



Joint Bookrunner

€500 m
Bond Issue

January 2017



Subsidiary of CMA-CGM

Sole Arranger – Sole Purchaser

€400 m
Accounts Receivable
Securitization

January 2017



Joint Bookrunner

€1,5 bn
Green Bond

March 2017



Sole Lender

€150 m
Sustainability Improvement
Revolving Credit Facility

March 2017



Sole Coordinator
Mandated Lead Arranger

€204 m
Financing of Pan European
Logistic portfolio

May 2017



Pernod Ricard

Joint Bookrunner
Mandated Lead Arranger

€2,5 bn
Syndicated Revolving
Credit Facility

June 2017



Service Provider
Global overlay cash pool
mandate
Bank Mendes Gans

June 2017



COLISEE

Underwriter – Physical Bookrunner
Mandated Lead Arranger
Rating Advisor

€460 m
LBO financing

July 2017



Joint Bookrunner
Mandated Lead Arranger

€750 m
LBO refinancing
and add-on
July 2017



Joint Bookrunner Mandated Lead Arranger	Joint Bookrunner
€800 m Syndicated Revolving Credit Facility	€1 bn Bond Issue
July 2017	November 2017



Sole Arranger - Sole Lender
Sole Swap Arranger

€32 m
Financing of onshore
wind park

August 2017



Co-Underwriter
Joint Bookrunner
Mandated Lead Arranger

€900 m
Financing of Coeur Defense

October 2017



Joint Bookrunner
Mandated Lead Arranger

€600 m
Term Loan and Revolving
Credit Facility

November 2017



Joint Bookrunner

€500 m Bond Issue	€273 m Bond Buy back
--------------------------------	-----------------------------------

November 2017



Analystes et gérants, au centre de l'éducation financière



Sabine TOPOL
Directrice du Centre
de Formation
de la SFAF

La baisse constante du nombre d'actionnaires individuels, source de financement des entreprises, comme la complexité et la technicité croissantes du secteur financier conduisent une nouvelle fois les autorités françaises à se mobiliser sur le champ de l'éducation financière. La Société française des analystes financiers (SFAF), l'association professionnelle qui réunit les analystes et gérants, répond à cette vague de fond en soutenant les actions visant à développer l'éducation financière générale du public et des professionnels. Parallèlement, la SFAF adapte le mode de fonctionnement de son centre de formation afin de répondre aux exigences des dernières réformes.

L'accumulation de l'épargne des français sur leur livret d'épargne permet-elle de répondre au besoin de financement des retraites ? La réponse est, naturellement, non.

La fiscalité des produits d'épargne n'est-elle pas court-termiste et privilégiant l'absence de risques ? La réponse est, naturellement, oui.

L'aversion à la bourse est-elle due à la méconnaissance du fonctionnement du marché et, surtout, à un mimétisme comportemental qui privilégie passé et présent et fait fi du futur ? La réponse est : naturellement, deux fois oui.

Les fraudes, manipulations de cours, délits d'initié, rémunération pléthorique des professionnels, le jargon technico financier, une communication langue de bois ont-ils pour effet d'éloigner l'entreprise et l'investisseur particulier ? La réponse est encore, oui.

Une des causes principales de cette situation, spécifique au cas français, est la méconnaissance par le particulier français (épargnant, salarié, dirigeant..) du fonctionnement de l'économie

et des entreprises et de leurs modes de financement. Les plans d'appropriation de ces domaines se suivent mais ont peu d'effet.

Le français, loin des préoccupations économiques et financières

L'éducation économique et financière du décideur, de l'épargnant et de l'investisseur est essentielle. Edmund PHELPS, prix de la Banque de Suède 2006 en sciences économiques en mémoire d'Alfred NOBEL, dans son ouvrage publié en français en avril 2017 « La prospérité de Masse » (Odile JACOB) affirmait « une société a besoin d'individus doués de l'expertise et de l'expérience suffisantes pour savoir, à coup sûr, si telle nouveauté mérite ou non d'être mise au point ; si tel projet mérite d'être financé ; et si, une fois le nouveau produit ou le nouveau procédé mis au point, ils méritent d'être essayés ». Autrement exprimé : la méconnaissance du fonctionnement de l'économie et de ses moyens de financement a des impacts directs sur la croissance d'un pays.

Rendre familières ces problématiques requiert une remise en forme de l'enseignement économique et financier. C'est la mission confiée en avril 2018 à l'économiste Philippe AGHION, professeur d'économie au Collège de France. C'est aussi l'objet du bilan des actions de 2017 du Comité Stratégique d'éducation financière rattaché à la Banque de France (3 juillet 2018) dont l'objectif est de développer l'éducation financière chez les jeunes, d'accompagner les personnes en situation de fragilité financière, de soutenir les compétences budgétaires tout au long de la vie du particulier et de donner les clés de compréhension du débat économique.

Les institutions financières ont aussi un rôle à jouer. L'industrialisation de la gestion a poussé les établissements financiers à privilégier le placement de leurs produits au détriment de la formation et de l'information de leurs



Bruno BEAUVOIS
Délégué général
de la SFAF

clients. Il en a résulté une baisse du nombre d'actionnaires individuels. Parallèlement, ces mêmes épargnants ont été habitués à ne pas prendre de risque bénéficiant des avantages des fonds en euros : allier performance du marché, liquidité et sécurité. Cela va à l'encontre de la théorie économique selon laquelle toute prise de risque se rémunère en performance et que l'investissement n'est pas forcément liquide. L'investisseur s'est donc progressivement éloigné de l'entreprise cotée ou non cotée.

Une nécessaire éducation financière et économique de bon niveau

La digitalisation, les *fintech*, la *blockchain* bouleversent le comportement des consommateurs, surtout des jeunes consommateurs. La faiblesse de la rémunération de l'épargne devrait inciter l'investisseur à prendre plus de risque et à choisir l'instrument financier conforme à ses besoins et à ses exigences ISR. Agile sur les réseaux sociaux, le *Cloud*, le jeune investisseur *Millennial* (25 à 33 ans) ou *Xenial* (34 à 40 ans) privilégie l'information fournie par le professionnel (conseiller en gestion de patrimoine, banquier...), à l'opposé de l'actionnaire aguerri qui privilégie les sources externes (presse, internet, blogs...) (Etude Actionaria/Air Liquide novembre 2017). Les moins de 40 ans cherchent une aventure humaine et technologique. C'est le manque de culture financière en général et la méconnaissance du fonctionnement des marchés et de la bourse qui pousse le jeune investisseur à choisir les véhicules d'épargne classique : il craint d'investir en actions par manque d'informations sur les sociétés et s'il passe à l'acte, il respectera ses convictions en investissant dans des sociétés qui ont une démarche ESG, voire solidaire.

Le financier professionnel est, quant à lui, aussi confronté à ce monde en pleine révolution. Nous

constatons que beaucoup d'entre eux ne sont plus à jour, tant la réglementation évolue vite, tant le cadre de l'exercice de leur profession a changé...

La SFAF, association professionnelle avec sa vocation de formation des professionnels, répond à cette vague de fond qu'est le besoin d'éducation financière. Approfondir les clés de compréhension du débat économique est le sens de son action à travers la formation continue.

Le monde de la formation continue vit les mêmes changements que l'écosystème financier. Le Centre de Formation de la SFAF a accompagné ces bouleversements depuis 2015, dans la forme comme dans le contenu.

L'une des principales évolutions récentes a concerné la qualité des organismes de formation et de leurs prestations. Datadock, base unique recensant les organismes de formation de qualité, a été créé. La SFAF s'est déclarée sur Datadock montrant ainsi qu'elle respecte les 21 indicateurs des six critères de qualité définis par le décret du 30 juin 2015, (par exemple, la capacité de l'organisme de formation à adapter et à faire évoluer son offre de formation aux besoins de son public, ou encore les qualifications professionnelles des intervenants...).

Une autre évolution engendrée par la réforme de 2015 a été la création du CPF (Compte Personnel de Formation) et le fléchage des financements vers des formations de qualité et reconnues pour leur « utilité professionnelle et sociale ». La SFAF a saisi cette disposition pour faire reconnaître la valeur de son diplôme international d'analyse financière et de gestion de portefeuille dispensé dans plus de 33 places financières, le *Certified International Investment Analyst* (CIIA - www.aciia.org). Ce diplôme, comme la





certification AMF, sont recensés à l'Inventaire de la CNCF et peuvent être financés par le CPF.

A peine la réforme de 2015 a-t-elle pu être déployée, qu'un autre projet de réforme se fait jour. Les évolutions à venir s'orientent vers une simplification du dispositif CPF pour le rendre plus efficace et, surtout, privilégier une individualisation des parcours de formation. Le CPF devrait être monétisé et la simplification portera sur la suppression des listes de branches, nationales ou régionales.

Cette individualisation est un atout pour éduquer le consommateur, l'épargnant, l'investisseur et aussi le professionnel en finance. Chacun aura la possibilité de choisir la ou les compétences qu'il souhaite développer ou acquérir et créera sa formation « à la carte ».

Dans un monde en perpétuel changement, l'éducation financière, devrait s'attacher à donner des compétences « socle » (revenir aux fondamentaux) tout en permettant une compréhension transverse et globale des enjeux. Pour la SFAF, l'objectif est aussi de donner les moyens d'une réflexion ouverte pour aller contre un mode de pensée identique d'une formation dominante.

Le professionnel de la finance se différencie de l'actuaire, de l'expert-comptable, de l'économiste, du directeur financier, du stratégeste. Il n'est ni un juriste, ni un déontologue et, pourtant, il

se doit d'appréhender tous ces métiers, d'être curieux et formé pour mieux conseiller.

La SFAF s'attache aussi, grâce à ses formations, à donner les moyens d'analyser et d'appréhender les nouveaux métiers à partir des nouveaux instruments de la transition numérique et technologique.

Enfin, la formation en finance a également suivi l'évolution de la régulation. Le métier de *compliance-officer* se développe dans toutes les organisations et à tout stade de la chaîne financière quel que soit le métier. Plus largement, toutes les fonctions financières sont impactées par un grand nombre de nouvelles règles. Et comme nul n'est censé ignorer la loi, là encore l'éducation financière des professionnels est fondamentale pour actualiser ses connaissances et respecter la réglementation.

La SFAF soutient les actions visant à développer l'éducation financière générale du public. Le professionnel se doit de poursuivre sur cette voie, compte tenu de toutes les innovations et réglementations qui jalonnent son activité : déontologie, normes comptables, communication financière, rapport intégré, crédit....

La formation en finance des professionnels par des professionnels reste plus que jamais au cœur de l'ADN de l'association. ■

Un site pédagogique pour tous !

lafinancepourtous.com



moderne, clair, et pédagogique

Pratique, Décryptages, Enseignants, Juniors...
Quatre univers bien identifiés



Un site "responsive"

Lecture et navigation optimales,
(téléphones mobiles, tablettes...)



VOUS POUVEZ AVOIR RECOURS À NOS SERVICES
POUR RÉALISER DES OUVRAGES THÉMATIQUES, ANIMER DES FORMATIONS,
RÉDIGER DES CONTENUS POUR VOTRE SITE, CONCEVOIR DES VIDÉOS...



L'éducation financière, notre priorité, notre ADN !

Association d'intérêt général, l'Institut pour l'Éducation Financière du Public (IEFP), plus connu sous le nom **La finance pour tous**, a été créé en 2006 autour d'un partenariat public/privé.

Sa vocation : développer une pédagogie active sur l'ensemble des sujets portant sur les finances personnelles et le décryptage de l'économie.

Une implication forte dans la stratégie nationale d'éducation financière en partenariat avec la Banque de France et le ministère de l'éducation nationale.

nos partenaires



La conférence sur la finance solidaire du 3 juillet 2018



Dominique PIGNOT
Co-rédactrice en
chef du Magazine
des Professions
Financières
et de l'Économie

Le Magazine des professions financières de mars dernier a consacré son numéro au rôle de la finance dans l'économie sociale et solidaire. Il a également traité de la microfinance, de l'action des banques dans l'inclusion bancaire, enfin de la prévention du surendettement. A l'occasion de sa sortie et devant l'intérêt suscité par le sujet, le Club des Marchés Financiers et le Comité de rédaction du Magazine ont organisé le 3 juillet dernier une conférence au Crédit Municipal de Paris avec la participation de nombreuses personnalités du monde de la finance solidaire.

La conférence était co-animée par Dominique PIGNOT, Présidente du Comité média-com du Centre des Professions Financières et Marie-Agnès NICOLET, Présidente de Regulation Partners et du Comité Magazine. Elle a débuté par deux exposés introductifs, l'un sur les concepts d'épargne sociale et solidaire par **Eric LAMARQUE**, Directeur scientifique de l'IAE Paris et Directeur scientifique de la Chaire Management et Gouvernance des Coopératives Financières, qui représentait le monde universitaire et de la recherche académique et l'autre sur la finance solidaire par **Frédéric TIBERGHEN**, qui intervenait en tant que président de l'association Finansol.

Eric LAMARQUE a rappelé que la finance sociale et solidaire constituait depuis six ans un axe de recherche important de l'IAE, l'école de management de Paris 1 Sorbonne : l'épargne sociale et solidaire, a-t-il souligné, est un secteur d'étude très intéressant mais difficile car il y a très peu de données. À cela s'ajoute le fait qu'il y a beaucoup de recherches qualitatives, beaucoup d'études de cas très instructives mais aussi bien souvent on reçoit des discours militants et pas suffisamment objectifs. Enfin, il existe une très grande diversité du champ d'investigation. Les thèmes de recherche portent sur les formes d'organisation (coopératives,

mutuelles, fondations) dont le fonctionnement repose sur la solidarité et l'utilité sociale et leurs modes de gestion. Parmi les travaux abordés par l'IAE, figurent la gouvernance des acteurs, la prise de risques et l'encadrement de ces derniers, l'intégration de la dimension RSE dans les décisions et les pratiques financières. Les outils financiers, tels que les *greens bonds* (il existe une chaire sur le sujet à l'IAE), les fonds éthiques ou le microcrédit constituent également des champs d'investigation. La performance non financière est également abordée : on essaie de trouver de nouvelles mesures de création de valeur car il y a aussi une création de valeur d'ordre social et sociétal ; beaucoup de projets de recherche portent aussi sur l'équilibre entre performances financières et performances sociales. Ce débat concerne, en particulier, les grandes institutions coopératives et mutuelles évoluant dans la sphère concurrentielle classique.

Frédéric TIBERGHEN, Président de Finansol, a rappelé que l'association créée en 1994 regroupe les acteurs de la finance solidaire. Elle a pour objectif de promouvoir et développer cette finance. Pour cela, elle collecte les données du secteur et produit les statistiques ; elle a mis au point un label, un baromètre de la finance solidaire et elle pilote chaque année la semaine de la finance solidaire. Le succès de la finance solidaire - son encours augmente de 15% par an depuis 10 ans - s'explique par le désir d'une fraction croissante de la population de donner du sens à ses placements. Ce développement important est notamment dû à l'épargne salariale solidaire dont l'encours s'est établi à 7,4 Mds € fin 2017, aux placements bancaires solidaires qui ont dépassé les 3 Mds € et à l'épargne collectée par les entreprises solidaires - 550 M €. Les perspectives de cette épargne sont certes bonnes mais pourraient l'être encore plus si les pouvoirs publics l'encourageaient davantage. Or le projet de transformation du livret de développement durable en livret de



Jean-François MONTEIL
President & Managing Director

E-mail : jfmonteil@morganphilips.com

Executive Search - Recherche de cadres dirigeants et d'experts
Conseil auprès des fonds de private equity et de leurs participations
Recrutement d'Administrateurs indépendants
Comité des Rémunérations
Plans de succession

Réseau international

Présence dans plus de 20 pays dont France, Royaume-Uni, Belgique, Luxembourg, Suisse, Allemagne, Singapour, Afrique Moyen-Orient, USA, Chine, Taiwan, Hong Kong

MORGAN PHILIPS
BANKING, CITY & FINTECH SAS
(Groupe MORGAN PHILIPS)

Adresse

37-39 avenue de Friedland 75008 Paris
Téléphone Paris : **+33 1 70 64 84 85**
Téléphone Londres : **+44 7939 584 030**

Secteur d'activité

Executive Search - Recherche de cadres dirigeants et d'experts

- CEO/COO/CFO/CRO/CTO/CLO/HR/ALM/TAX&LEGAL
- Asset Management & Banque Privée
- Banque de Financement & d'Investissement, Marchés de Capitaux
- Assurance
- Fonctions Front et Support/ Transformation
- IT/Digital
- Finance
- Conseil, TAS/TS, Stratégie

développement durable et solidaire dans la loi SAPIN II est resté lettre morte, faute de décret d'application. Autre déconvenue : la suppression de l'ISF-PME qui se traduit par un coup très dur porté à la collecte directe par les entreprises solidaires. Cela n'empêche pas Finansol de militer pour un environnement réglementaire et fiscal plus favorable : le Président MACRON a promis dans sa campagne de rendre obligatoire la présentation d'une UC solidaire dans les contrats d'assurance vie en unités de compte (une des 10 propositions du Livre Blanc de Finansol).

Au cours de la table ronde qui a suivi, **Jérôme SADDIER**, vice-président délégué du Conseil d'administration du Crédit Coopératif, a présenté l'impact des valeurs coopératives sur la gouvernance d'un établissement financier, sur la gestion des risques et les relations aux clients et souligné le rôle et l'importance des principes coopératifs, regrettant que ces principes soient méconnus du régulateur bancaire européen, certains principes de gouvernance définis par l'Autorité Bancaire Européenne étant contradictoires avec les principes de gouvernance des groupes mutualistes, dans lesquels les administrateurs sont des clients. Il y a donc un problème d'articulation et de concurrence avec les autres normes. Le monde coopératif bancaire en France a très bien fonctionné et n'a pas failli même en 2008. Les grandes banques coopératives qui existent depuis 150 ans ont démontré leur résilience a-t-il dit en conclusion.

Bruno DUVAL, Directeur Société et Solidarité de Harmonie Mutuelle, a quant à lui présenté le monde des mutuelles qui s'articule non seulement autour des métiers de la complémentaire santé et de la prévoyance mais aussi de la prévention entre autres activités. Il a rappelé que Harmonie Mutuelle - Groupe VYV - venait de créer la nouvelle division « Société Solidarité » afin notamment de lutter contre la banalisation des mutuelles qui ne sont pas des acteurs comme les autres et de démontrer l'appartenance de la mutuelle au monde de l'ESS. Cette nouvelle direction a pour objectifs de parler des valeurs citoyennes de l'ESS, de réfléchir à des indicateurs de performance, et de porter notamment l'ambition de la politique RSE.



Eva SADOUN, Co-fondatrice avec Julien BENAYOUN en 2014 de Lita.Co, une plateforme collaborative destinée à soutenir des projets durables et solidaires - immatriculée en tant que Conseiller en investissement participatif, sous le contrôle de l'AMF et qui a reçu le label de Finansol - a expliqué comment et pourquoi elle avait été amenée à créer cette plateforme, quelles étaient les caractéristiques de ces nouveaux modes de financement qui grâce au digital permettent de faire de la finance en direct et la rendent accessible au plus grand nombre. Cela permet ainsi au grand public d'investir en ligne dans les start-up financières de développement durable, l'immobilier social, les PME et association en développement grâce à des produits obligataires et les énergies renouvelables notamment par le biais des *green bonds*. Elle a présenté ses actions et parlé du projet le plus récent en Italie où Lita a été contacté par le Vatican pour financer des entreprises qui accompagnent des réfugiés.

Anne GLOUX, Directrice Accompagnement Budgétaire et Innovation Sociale au Crédit Municipal de Paris, a ensuite fait le point sur la prévention du surendettement et l'inclusion bancaire à partir de données de l'Observatoire de l'inclusion bancaire. Signes positifs : les gens ont de plus en plus accès à un compte bancaire et on assiste à une baisse du surendettement depuis trois ans. Anne GLOUX a ensuite présenté le Crédit Municipal de Paris dont l'objectif initial était de lutter contre l'usure en mettant en place le prêt sur gage, d'où les ventes aux enchères et un important service d'expertise. Il exerce aussi des activités bancaires et propose notamment du microcrédit en partenariat avec les réseaux associatifs, les services sociaux et a également un service d'accompagnement au surendettement. ■

Toulouse 2018

3^e colloque des Écoles de la Finance en Europe, le vendredi 23 novembre 2018

8h	Accueil café – devant l'amphithéâtre Guy ISAAC
8h30	Introduction du Colloque par Michel PEBEREAU , Président du Centre des Professions Financières
8h45	Keynote de Pierre d'AGRAIN , Président de Toulouse Place Financière
9h	Introduction de la table ronde n°1 par Maxime MAURY , Directeur Régional Occitanie de la Banque de France
9h10 / 10h15	Table ronde n°1
10h50 / 11h45	Table ronde n°2
12h00	Intervention de Jean TIROLE , Prix Nobel d'Économie
12h45	Conclusion par Marie-Agnès NICOLET , Présidente du Comité des Colloques Régionaux
13h	Fin du Colloque

Table ronde n°1

« Le Financement des nouvelles technologies »

Corinne d'AGRAIN,
Présidente du directoire de l'IRDI SORIDEC

Bernard ATTALI,
Président de GOUVERNANCE & VALEURS

Laurent CMBUS,
Directeur des métiers de l'innovation à la BpiFrance

Pierre CARLI,
Président du Comité FBF d'Occitanie

Laurent LATORSE,
Président d'AIROD TECHNOLOGIES

Maxime MAURY,
Directeur Régional Occitanie de la Banque de France
(Introduction)

Sébastien NEUVILLE,
Professeur de droit à l'Université Toulouse Capitole
et Sciences Po Paris

Table ronde n°2

« L'investissement de Long Terme »

David LE BRIS,
Professeur de Finance à Toulouse Business School

Thierry DECKER,
Directeur des investissements Occitanie à la BpiFrance

Gérard de LA MARTINIÈRE,
Animateur de la Task Force Investissement Long Terme
de la Place financière de Paris

Sophie MOINAS,
Professeur de Finance à l'Université Toulouse Capitole

Save The Date



TOULOUSE 2018

3e colloque des Écoles de la Finance en Europe

Financement des nouvelles technologies

Investissement long terme

avec **Jean TIROLE, Prix Nobel d'Économie**

Vendredi 23 novembre 2018

8h-13h à la Manufacture des Tabacs - UT1

Cet événement est gratuit et ouvert à tous.

Infos&Résas : professionsfinancieres.com



Les Cahiers du Centre



Jean-Pierre MAUREAU
Président du Club
des Investisseurs
de Long Terme et du
groupe Croissance,
Ruptures et Innovation

Les Cahiers du Centre n°36 publiaient un article très documenté de Jacques de LAROSIÈRE, ancien Gouverneur de la Banque de France et ancien Directeur Général du FMI, sur la création massive de monnaie à l'échelle mondiale ; réflexion technique mais aussi morale et politique reprenant plusieurs éléments centraux de sa brillante clôture du séminaire organisé par le CILT sur « le capital stratégique national ». Un papier de Didier LAUNAY, Président de XMP Entrepreneurs et membre du CILT, documentait les perspectives d'évolution du bilan de la FED dont le contrôle du Passif a des implications directes sur le niveau de change du dollar. Une analyse de Hugues GARROS, Directeur Technique de Génération E.R.I.C., participant à nos travaux sur la loi PACTE, dégageait les axes possibles du redéveloppement de l'épargne retraite supplémentaire. En tant que Président du CILT, je résumais les travaux du club lors du séminaire des retraites pour financer l'économie organisé à la Caisse des Dépôts dans le but d'identifier les institutions françaises actrices de l'investissement de long terme et d'évaluer, au regard des situations étrangères, leurs tous et leurs faiblesses, de mesurer aussi le très bas niveau des encours de leurs réserves. Alain DORISON, Président du Groupe I.S.R. de l'Académie des Sciences et Techniques Comptables et membre du CILT, nous a autorisé à publier un résumé de son rapport « Faciliter l'accès au logement des agents publics ». Philippe Nicolas MARCAILLOU, auteur d'ouvrages financiers, nous a donné un papier sur le système britannique des retraites. Et enfin Daniel BRETONÈS, Président de l'ANDESE, nous a adressé un résumé d'une de ses interventions sur la genèse et les perspectives de la *blockchain* dans le domaine financier.

Les Cahiers du Centre n°37 reprennent plusieurs des interventions du colloque du 22 mars dernier organisé par le Club des Investisseurs de Long Terme en liaison avec le World Pension Forum sur le défi de la retraite en France dont le programme animé par Jean-Pierre MAUREAU, Président du CILT et Jean-Hervé LORENZI, Président du Cercle des Économistes, a été clôturé par Nicholas SHERRY, ancien Ministre australien de la Retraite et du Droit des Sociétés. Malgré le grèves ce jour-là, ce colloque a réuni de nombreux spécialistes autour d'un panel d'intervenants de haut niveau dont plusieurs ont bien voulu nous donner dans ce numéro un résumé de leur intervention. Yves CHEVALIER, membre du Directoire du Fonds de Réserve pour les Retraites (FRR) et membre du CILT nous rappelle les caractéristiques du système de retraite français, en analyse les raisons de la complexité et nous en explique les différentes modalités de fonctionnement avant de mettre en perspective les enjeux de la réforme.

Ernest BERTHET, Directeur Général Honoraire du Sénat et membre du CILT, présente les grandes caractéristiques de la retraite des agents publics et des autres régimes spéciaux. Il compare, chiffres à l'appui, les systèmes de cotisations employeurs/employés selon les paramètres des différents régimes. Son analyse souligne l'importance du chantier à poursuivre pour chaque caisse. Henri CHAFFIOTTE, Directeur Général de la Caisse Autonome de Retraite des Médecins de France et membre du CILT examine pour nous la spécificité et l'organisation particulière des caisses des régimes de retraites des indépendants et des professions libérales. Ces dernières ont été parmi les premières à constituer, d'une manière volontariste, des réserves importantes pour faire face aux projections démographiques de leurs populations. Paul LE BIHAN, Directeur Général de l'UMR et membre du CILT partage

avec nous ses réflexions pour un bon usage de l'Épargne Retraite et nous livre son analyse des objectifs annoncés par la loi Pacte concernant l'encouragement à la constitution d'une Épargne Retraite individuelle et à un meilleur fléchage de l'épargne en direction de l'économie. Christian SAINT-ÉTIENNE, Professeur titulaire de la Chaire d'économie au Conservatoire National des Arts et Métiers dont le dernier livre : « Osons l'Europe des nations » vient de paraître aux Editions de l'Observatoire aborde la question fondamentale de l'angle stratégique de la réforme des retraites. Les Caisses des Professions libérales ont rédigé un article (à paraître très prochainement dans la Revue Parlementaire). Elles nous ont autorisés à

le publier dans ce numéro. Je l'ai fait d'autant plus volontiers qu'il apporte une vue synthétique complémentaire à nos travaux du 22 mars dernier ; l'universalité n'est pas l'uniformité. Dans une conjoncture internationale toujours tendue, au lendemain du sommet Kim JONG-UN/Donald TRUMP, Marcel BOISARD, ancien Sous-Secrétaire Général de l'ONU, dans un article communiqué amicalement, nous rappelle d'où vient ce conflit non résolu depuis l'armistice de 1953.

Ces deux numéros, comme les précédents, sont en ligne sur le site du Centre. Je vous en souhaite une bonne lecture. ■



Les activités du groupe Croissance, Ruptures et Innovation (CRI)



Jean-Pierre MAUREAU
Président du Club
des Investisseurs
de Long Terme et du
groupe Croissance,
Ruptures et Innovation

I « Le Vieux Monde se meurt, le Nouveau Monde tarde à apparaître et dans ce clair obscur surgissent des monstres ». Gramsci, par de nombreux aspects, reste d'actualité.

Les ombres du pessimisme et du déclinisme s'allongent à nouveau. Le mot « progrès » a disparu du vocabulaire et les innovations qui se multiplient sont souvent considérées avec inquiétude et scepticisme. La conscience du Monde Nouveau s'éveille, éclairée par des avancées technologiques dont les potentialités font rêver. Dans tous les domaines : la santé, l'enseignement, l'assurance, la finance, avec les nouvelles technologies les métiers s'interpénètrent et se révolutionnent. Le « socialement responsable » y trouve une nouvelle dimension.

Parmi les quatre groupes de travail du Club des Investisseurs de Long Terme (CILT), le CRI a pour objet d'être, au profit du Centre des Professions Financières, une plateforme de veille, attentive à ces sujets. Il regroupe des responsables de métiers de la Finance mais aussi d'autres métiers novateurs utilisant des techniques et des outils de rupture. Sa vocation est d'identifier et d'analyser les perspectives que ces nouvelles pratiques peuvent ouvrir, de mener une réflexion quant à leurs impacts à long terme sur l'évolution des métiers et sur les nouvelles formes de croissance économique.

Pour cerner ces métamorphoses, le groupe vise, par une approche très large, sans discrimination de secteur, à échanger avec des « innovateurs » au sein de grands groupes comme au sein de petites entreprises entrepreneuriales.

Les membres du CRI se réunissent régulièrement et auditionnent entrepreneurs ou spécialistes des nouvelles technologies. En liaison avec les autres groupes du CILT : « Recherches Académiques et Partenariat », « Investir à Long Terme dans l'Économie » et « Veille Réglementaire et Comptable », il participe aux travaux et réunions

de Place afin de faire partager ses travaux. Le Groupe CRI organise régulièrement colloques et séminaires.

Parmi les manifestations récentes, le séminaire « **le capital humain et formation professionnelle** » inaugurerait un cycle : « **la formation, investissement du futur** » consacré aux mutations profondes dans le domaine de la formation et de la recherche. Pour faire face à ces enjeux majeurs, les besoins de financement sont considérables et encouragent à repenser rapidement les organisations anciennes. L'évolution des techniques, la révolution du digital révolutionnent la forme de l'acquisition des connaissances ; l'objectif de l'enseignement reste toutefois le même : donner à chacun la possibilité de maîtriser son environnement, de stimuler son intelligence et sa curiosité du monde, de donner à la société les atouts de son développement.

Ce séminaire, organisé à la **F.F.A.** avec le soutien de la **Société Générale**, s'est déroulé à guichet fermé et a rencontré un vif succès. M. Alexis MEYER, Directeur des Affaires Sociales de la F.F.A, nous a fait le plaisir et l'amitié d'un discours d'ouverture dans lequel il a souligné pourquoi la formation est un défi majeur dans le monde de l'Assurance. Il a parfaitement lancé un sujet articulé autour de deux tables rondes.

• **La première table ronde : « La révolution de l'offre »**, animée par M. Marc ALAURENT, BNP Paribas Personal finance (CRI), avec M. Olivier BALVA Directeur Général, M2I et O2I, Mme Nadia FILALI, Directrice du Programme Blocchain à la C.D.C., M. François HISQUIN, Directeur Général, d'ACTALIANS, nous a permis de découvrir de nouvelles techniques et méthodes qui valorisent les passerelles entre compétences et métiers.

• **La seconde table ronde : « Cerner les Besoins de Demain »**, animée par M. Jean-Pierre MAUREAU, AXOS, Président du CILT,

CRI, nous a éclairés sur l'importance de solutions conçues en interne pour la formation et l'accompagnement de personnels hautement qualifiés et de dirigeants. Sont intervenus : le Contre-Amiral Olivier DEVAUX, Chargé de Mission Compétence et Gestion des Talents à l'État Major de la Marine, M. Mikaël MASLÉ, Délégué Général ROAM, CRI, M. Pierre TITEUX, Chief Digital Officer, Société Générale, Mme Isabelle EYNAUD-CHEVALIER, Directeur Général Adjoint d'ALTADIA, Membre du Conseil d'Orientation pour l'Emploi. Convaincu qu'il est plus important de protéger des personnes en leur donnant des atouts que d'essayer de maintenir des emplois dépassés, M. Sylvain MAILLARD, Député de Paris, par une brillante et dynamique intervention a clôturé ce sujet qui, cette semaine-là, était au cœur des discussions parlementaires. Les échanges, riches et constructifs, se sont poursuivis amicalement autour d'un cocktail.

II

À la suite du colloque intitulé « **Blockchain et Tiers de Confiance** », le groupe CRI a organisé le 29 mai dernier un autre colloque « **Blockchain et ICO** » qui, à nouveau, a fait salle comble. Nous étions reçus, amicalement au siège d'AG2R La Mondiale, grâce à M. André RENAUDIN, son Directeur Général dont le soutien fidèle nous est toujours précieux et accueillis par M. Philippe DUTERTRE, Directeur à la Direction des Investissements et Déontologie du Groupe CILT. M. Robert OPHÈLE, Président de l'AMF, nous a fait l'honneur et le plaisir d'ouvrir la séance, il nous a donné en primeur des informations d'importance sur la mise en place par l'AMF d'un cadre souple adapté aux « *Initial Coin Offering* » ou *ICO* apportant, dans la ligne souhaitée par Bercy, une réglementation incitative à ces levées de fonds d'un genre nouveau. Les experts des deux tables rondes, saluant l'engagement fort et volontariste des pouvoirs publics français, ont rappelé les risques et analysé avec intérêt les perspectives de ce marché en développement rapide.

• **La première table ronde : « Blockchain : Évolutions et Perspective »**, animée par Marc ALAURENT, Responsable Innovation, Blockchain, *Fintech* BNP Paribas Personal Finance, CRI, avait pour objectif de donner un état de l'art de la *blockchain*, de ses applications et de ses implications. Elle regroupait Nathalie BEAUDEMOULIN, Coordinatrice Pôle *Fintech* Innovation à l'ACPR, M. Alexis COLLOMB

Directeur de la Chaire Blockchain à la CNAM, M. Philippe DENIS, Directeur du Laboratoire Blockchains, BNP Paribas Securities Services, M. Philippe WOLF, Ingénieur Général de l'Armement, Directeur de Recherche, Système X.

• **La seconde table ronde : « ICO »** animée par Alice PEZARD, Avocat, Arbitre International, CRI, a regroupé autour d' Anne MARÉCHAL, Directrice Juridique de l'AMF, des entrepreneurs : Jordan LAZARO-GUSTAVE, COO, ETHLend qui avait lancé peu de temps avant une *ICO* remarquée et Arbia Smiti, Fondatrice de Carnet de Mode ainsi que des investisseurs : Alain CHANCÉ, Associé Fondateur, Quantum Identity ÆVATAR Directeur, Cyril BERTRAND, Senior Partner chez XANGE. Anne MARÉCHAL a détaillé la consultation lancée à propos des *ICO* et les réflexions sur la nature juridique des « jetons » émis, les tokens comme sur la nature des droits qu'ils peuvent conférer. Elle a aussi précisé les projets qui seront inscrits dans la loi Pacte : visa optionnel, protection des investisseurs par une information normée et inscription sur « une liste blanche » pour ceux qui auraient obtenu le visa, mécanisme de suivi et de sauvegarde des fonds levés, information sur les émetteurs, résultats des *ICO*, cotation des jetons, utilisation des fonds et avancement de projets. La liste est longue mais pour éviter des opérations de blanchiments et protéger l'épargne publique, les principes sont clairs. Les échanges avec les intervenants ont permis de mesurer le travail à poursuivre. Dans l'ordre les autorités comptables et l'administration fiscale doivent se prononcer. Un pas sera ensuite vraiment franchi lorsque l'on verra des banques françaises prêter à ces nouvelles sociétés. Aucune, même publique, ne s'est encore lancée. Aucun fonds d'investissement français ne peut imaginer aujourd'hui développer des investissements en « crypto actifs » sans ces préalables. Les développements dans plusieurs pays voisins ont bien sûr été abondamment commentés, seule l'annonce d'un très bon cocktail organisé par nos hôtes a permis de clore les débats formels et de poursuivre agréablement des échanges d'informations animés.

Le groupe CRI reviendra naturellement sur le sujet des évolutions de la *blockchain* et du marché des *ICO* dont le potentiel semble fort. Faire de la France une *#Blockchain – Nation* est un objectif stratégique. ■





LE RENSEIGNEMENT PRIVÉ AU SERVICE DES PROFESSIONNELS

Avec près de 20 ans d'expérience au service des **professions juridiques**, PROFIL France est aujourd'hui le leader de l'enquête civile en France.

■ TRAITEMENT DU CONTENTIEUX:

Recherche de client débiteur disparu, étude de solvabilité, évaluation de patrimoine et expertise immobilière.

■ TRAITEMENT DE LA DÉSHÉRENCE:

Recherche de souscripteur ou de client PND, recherche de bénéficiaire ou d'héritier, recherche de notaire ou d'ayant droit.

■ COMPÉTENCE INTERNATIONALE.

■ **CONSULTER** : Grâce à son interconnexion sécurisée avec le serveur télé@ctes, HYPO Express vous offre un accès direct à l'ensemble des Services de la Publicité Foncière (SPF) de France gérés par la DGFIP, pour une information foncière certifiée et d'actualité.

■ **ANALYSER** : La FICHE D'IDENTITÉ FONCIÈRE rédigée par nos experts à partir des informations transmises par les services de la publicité foncière vous donnera une lecture claire et instantanée sur l'état civil de votre bien (photos, description, condition d'acquisition, état d'endettement et avis de valeur par revalorisation indiciaire).

■ **EXPERTISER** : Nos expertises sont réalisées par des experts immobiliers certifiés. Elles s'appuient sur une analyse terrain du bien et transmises avec photos. Plusieurs méthodes d'évaluations sont appliquées pour en déterminer une valeur vénale en toute objectivité.

ZAC Sacuny ■ Park Avenir
147 Avenue Marcel Mérieux ■ 69530 BRIGNAIS
Tél **04 78 05 66 66** ■ Fax 04 78 05 66 60

Contact : Patrick MARJOUX (DG)
Mail : contact@profilfrance.com

Site web : www.profilfrance.com

CNAPS N° AUT-069-21141-08-05-20150369360

ZAC Sacuny ■ Park Avenir
147 Avenue Marcel Mérieux ■ 69530 BRIGNAIS
Tél **04 78 05 66 66** ■ Fax 04 78 05 66 60

Contact : Corinne JOSSERAND (RC)
Mail : cjossierand@profilfrance.com

Site web : www.hypoexpress.com

Billet d'humeur



**Patrice
RENAULT-SABLONIERE**
Président du Cercle des
Membres, Centre des
Professions Financières

1) L'éducation financière est une discipline relativement récente, à commencer par les études, qui, il n'y a encore pas si longtemps, était reléguée au dixième rang des études supérieures.

Jusqu'au milieu du 20^{ème} siècle, lorsqu'on était un brillant élève en sciences dans le secondaire, on poursuivait, si on était doué en maths, par Polytechnique, Centrale ou les Arts et Métiers. Lorsqu'on était brillant en lettres, c'était Normale Sup, etc....

Tout ceci, dans un contexte où parler d'argent était réservé uniquement aux « gens du peuple », aux commerçants... mais pas ou peu aux classes dirigeantes.

Il était peu imaginable de faire des études « commerciales » qui étaient laissées, en général, aux élèves moins brillants ; HEC, ESSEC, Sup de CO...

Il est certain que les valeurs et repères ont changé et qu'aujourd'hui ces écoles ont acquis leurs lettres de noblesse et sont classées parmi les grandes écoles.

Notre pays a donc pris tardivement conscience de ce qu'était l'éducation financière.

NB - A titre indicatif, et vous constaterez que le combat n'est pas encore gagné, je vous invite à réaliser, dans votre entourage, le test suivant : posez la question à des parents d'adolescents : « que conseillerez-vous à vos enfants de faire comme études supérieures s'ils étaient très, très doués dans leur parcours d'études secondaires » ? Vous allez être très surpris par les réponses que vous allez entendre !

2) Un bel exemple à méditer.

Dans le milieu du 20^{ème} siècle, vécut un certain André RAIMBOURG qui démarra son métier de mitron dans une boulangerie, puis devint plombier, puis garçon de courses, et ce bien qu'il ait été reçu cependant au Certificat d'Etudes, avec mention très bien, vers les années 30.

Ses parents alors n'avaient pas les moyens de lui faire faire d'autres études malgré ce très beau succès au Certificat.

Il se maria et eut 2 fils : Dominique, qui devint avocat pénaliste et député et Philippe, qui devint professeur d'Économie à la Sorbonne.

Enfin, il embrassa une carrière par la suite qui le rendit très, très célèbre.

Qui est-ce ?

(Bourvil)

3) En lisant, il y a quelques temps, « Lettres à sa mère » d'Antoine de SAINT-EXUPERY, j'ai été frappé, en particulier, par 2 points :

- L'auteur terminait certaines lettres par un appel à sa mère lui demandant de bien vouloir lui adresser une certaine somme d'argent pour arriver à vivre.
- Dans cette même ligne, il lui écrivit un jour vers 1924, en lui annonçant que ses problèmes d'argent allaient s'arranger, puisqu'il venait de trouver un travail de vendeur de camions et tracteurs dans la région de Montluçon !

Franchement, j'ai eu du mal à me faire à l'idée que Saint-Ex avait été vendeur de camions dans sa somptueuse, mais courte et triste carrière !

Calendrier des prochaines

Septembre 2018

Petit-déjeuner débat

Date : Vendredi 21 septembre de 8h à 10h

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Réconcilier les français avec la finance : bilan d'un an de réformes et perspectives d'avenir.

Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Economie et des Finances



Petit-déjeuner débat

Date : Mardi 25 septembre de 8h30 à 10h

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Intérêt social, performance des entreprises et efficacité économique.

Patrick ARTUS, Chief economist Natixis, **Francois ASSELIN**, Président de la CPME et **Daniel HURSTEL**, Avocat à la cour, Partner Willkie Farr & Gallagher LLP. Ce débat sera animé par **Jean-Marc DANIEL**, économiste.



Octobre 2018

Petit-déjeuner débat

Date : Jeudi 25 octobre de 8h15 à 10h

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Philippe DONNET, Directeur général de Generali



Novembre 2018

Conférence sur l'Éducation Financière, à l'occasion du 15^{ème} numéro du Magazine des Professions Financières et de l'Économie

Date : Lundi 5 novembre de 18h à 20h

Lieu : Banque de France, Paris

Évènement gratuit

Séminaire Club des Investisseurs de Long Terme

Date : Jeudi 15 novembre

Lieu : BNP Paribas, rue Bergère

La retraite en Europe

Évènement gratuit

Toulouse 2018 – 3^{ème} Colloque des Écoles de la Finance en Europe

Date : Vendredi 23 novembre

Lieu : Université Capitole de Toulouse

Invité d'honneur : Jean TIROLE, Prix Nobel d'Économie

Évènement gratuit

Petit-déjeuner-débat

Date : Mardi 27 novembre de 8h15 à 10h00

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Eric LOMBARD, Directeur général de la Caisse des Dépôts et Consignations

Conférence

Date : Jeudi 29 novembre

Un monde sans cash

Évènement gratuit



manifestations 2018/2019

Décembre 2018

Petit-déjeuner-débat

Date : Mercredi 5 décembre de 8h15 à 10h00

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Nikolaus MEYER-LANDRUT, Ambassadeur d'Allemagne



Club des Dirigeants

de la Banque et de la Finance

professionsfinancieres.com



Club des Dirigeants

Assurances et Mutuelles

professionsfinancieres.com

Petit-déjeuner débat

Date : Jeudi 13 décembre de 8h à 9h30

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Stratégie et nouveaux métiers du groupe Total

Patrick POUYANNÉ, Président Directeur général du groupe Total



Club des Dirigeants

de la Banque et de la Finance

professionsfinancieres.com

Janvier 2019

Petit-déjeuner débat

Date : Vendredi 25 janvier de 8h15 à 10h00

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Jean-Pierre MUSTIER, CEO, Unicredit



Club des Dirigeants

de la Banque et de la Finance

professionsfinancieres.com

Février 2019

Petit-déjeuner débat

Date : Jeudi 14 février de 8h30 à 10h00

Lieu : Cercle de l'Union Interalliée

Antoine de ROMANET, Evêque aux Armées



Centre des

Professions
Financières

www.professionsfinancieres.com

Nous recevrons aussi en 2019 ...

Pierre NANTERME, Président Directeur général Accenture

Muriel PÉNICAUD, Ministre du Travail

Arthur SADOUN, Président du Directoire du Groupe Publicis

Alexandre RICARD, Président-Directeur général du groupe Pernod Ricard

Retrouvez toutes nos manifestations sur notre site internet

www.professionsfinancieres.com

– Inscriptions et paiement en ligne possibles –

Pour tout renseignement complémentaire ou inscription :

contact@professionsfinancieres.com / a.convain@professionsfinancieres.com



DEVENEZ CGP
EVOCIME VOUS FORME
AU MÉTIER DE CONSEILLER
EN GESTION DE PATRIMOINE

FORMATION **CGP**

Titre de Niveau I - Inscrit au RNCP

Formation initiale

Formation en alternance

Formation sous forme d'«Académie»

VAE



03 26 77 81 88

contactfba@evocime.com

Reims / Rennes / Strasbourg

www.evocime.com



Publi-rédactionnel

Sommaire

INTER MUTUELLES ASSISTANCE	68	NIM INTERIM MANAGEMENT EXECUTIVES..	78
Innovation, digital et nouvelles technologies		Le Management de Transition au service des directions financières	
ING DIRECT	69	PARADIGM COACHING	79
Digitalisation, innovation et satisfaction client		Ensemble révélons vos talents	
SINALYS.....	70	EXPERTISE & CONSEIL	80
Des solutions innovantes pour une meilleure conformité réglementaire		Des experts au service du développement des entreprises	
REAXIS GROUPE	71	SL & ASSOCIÉS.....	81
Une gestion efficace du risque client à l'ère du big data		Salmon-Legagneur & associés, au cœur de la fiscalité personnelle et patrimoniale de ses clients	
EVOLVERS.....	72	BM FAMILY OFFICE.....	82
Etre agile dès la première idée pour innover efficacement		Expertises et conseil au service des familles	
EM LYON.....	74	EVOCIME	83
Focus sur le MS Ingénierie Financière de l'EM LYON		La formation : entre innovation, réglementation et Digitalisation	
LA FINANCE POUR TOUS.....	75	ELLISPHERE	84
Pour une éducation financière à la portée de tous !		Se conformer aux réglementations, vaste sujet pour les entreprises	
COGNIZANT CONSULTING	76		
Cognizant et le consultant du futur			
TWELVE CONSULTING.....	77		
La révolution de l'expérience utilisateur autour du KYC par la <i>blockchain</i>			



Claude SARCIA,
Président du Directoire
d'Inter Mutuelles
Assistance SA et
Directeur Général d'Inter
Mutuelles Assistance Gie

**Rencontre avec
Claude SARCIA,
Président du Directoire
d'Inter Mutuelles
Assistance, qui nous
en dit plus sur le
positionnement d'IMA sur
le marché de l'assistance,
ses perspectives et ses
enjeux.**

Innovation, digital et nouvelles technologies

Quelques mots sur IMA ?

Co-leader sur le marché de l'assurance en France et 4^{ème} acteur mondial, IMA intervient dans le monde entier sur trois segments : l'assistance mobilité autour du voyage et du déplacement ; les services à l'habitat ; l'assistance à la personne. Nous opérons aussi bien pour nos actionnaires que nos clients directs. Notre ambition est de devenir l'acteur de référence du marché français, voire européen.

Le groupe IMA, représente un chiffre d'affaires de 696 millions d'euros en 2017, 4 500 personnes et 2,7 millions de dossiers traités par an.

Comment vivez-vous la digitalisation de votre secteur ?

Face à la réglementation, aux évolutions des comportements des consommateurs, mais aussi à l'émergence de l'omnicanalité, le digital peut offrir de très belles perspectives en termes de réponse aux attentes des consommateurs. Nous nous appuyons sur la donnée pour optimiser l'expérience utilisateur et étoffer en proposant par exemple des plateformes plus souples. Parce que nos clients utilisent aussi de plus en plus les smartphones, nous développons de nouveaux services en adéquation avec les habitudes de consommation et les évolutions sociales en termes de mobilité connectée, d'habitat connecté ou d'e-santé.

Qu'en est-il de la place de l'innovation ?

Nous devons rester vigilants sur nos propres marchés pour faire face à l'arrivée de nouveaux acteurs qui se positionnent comme des sociétés de services et qui ne sont donc pas soumis aux mêmes contraintes réglementaires. Dans ce contexte, nous avons développé de partenariats avec des start-ups pour pouvoir proposer de nouveaux services

et outils à nos clients. Ainsi, nous avons noué un partenariat commercial avec *Cosmo Connected*, le premier feu arrière connecté, amovible et compatible avec le plus grand nombre de casques pour les deux roues. Pour nous, c'est un moyen d'assister les dispositifs de sécurité et d'appels d'urgence. Nous avons aussi investi dans la start-up *Liberty Rider* qui développe une application destinée aux motards et cyclistes. C'est un dispositif d'appel d'urgence gratuit qui va nous transmettre les données de la personne en cas de chute pour que nous puissions alerter les secours après un rapide état des lieux. En nous ouvrant ainsi sur l'écosystème d'innovation et en nous rapprochant de start-up, nous avons l'opportunité d'innover, de développer des solutions et d'enrichir aussi notre métier.

Qu'en est-il de vos enjeux et perspectives ?

Dans le cadre de notre rôle d'orchestrateur de services qui combine à la fois l'humain et la technologie, ils sont avant tout humains. En effet, les nouvelles technologies (blockchain, intelligence artificielle) et la digitalisation des process modifient notre relation avec le client final. Notre défi est donc de garder l'humain au coeur des dispositifs.

Sur un plan plus opérationnel, nous travaillons sur le développement de nouvelles sources de revenus, notamment via la gestion de réseau qui peut être un levier de la performance économique. À cela s'ajoute la santé, avec pour objectif d'accompagner le passage d'un système curatif à un système où le patient est plus actif.

En cohérence avec le marché, nous sommes aussi focalisés sur les questions de mobilité (sécurité, services à la carte via des plateformes) et d'habitat connecté (sécurisation, télésurveillance, gestion des sinistres).

ING  DIRECT



Olivier LUQUET,
Directeur Général
d'ING Direct

Grâce une offre qui va au-delà des standards du secteur bancaire classique, ING Direct se positionne comme un acteur innovant qui réinvente la relation client. Le point avec Olivier Luquet, Directeur Général d'ING Direct.

ING Direct : digitalisation, innovation et satisfaction client

Etant une banque en ligne, quels sont vos principaux enjeux ?

La banque en ligne connaît aujourd'hui une forte dynamique de croissance, avec de plus en plus de clients qui souhaitent bénéficier de ses avantages. Ce dynamisme attire d'ailleurs de nombreux nouveaux acteurs, comme Orange Bank, Revolut, N26.

Notre ambition est de poursuivre notre croissance, en restant la référence en matière d'expérience et de satisfaction client, c'est-à-dire une offrant le meilleur du digital et de l'humain.

Cela passe notamment par l'investissement continu dans la relation client, avec un accent mis sur la compétence et la disponibilité de nos conseillers, joignables 75 heures par semaine ; Nous avons également mis en place des pôles spécifiques d'experts en épargne financière.

Quels sont les avantages des contrats d'assurance vie en ligne ?

Nous proposons depuis 2004 des contrats d'assurance vie à destination du grand public. ING Direct Vie, assuré par Generali Patrimoine, est un contrat individuel multi support, proposant une option de gestion libre et une option de gestion sous mandat. C'est un contrat très accessible, dès 300 € de versement, et dont les frais sont réduits au maximum. Aucun frais de versement ou d'arbitrage ou de rachat alors que la moyenne dans les réseaux traditionnels est encore proche des 3%. Enfin, nos frais de gestion sont également très compétitifs.

Quelles sont les spécificités de cette offre ?

Nous proposons une gestion libre donnant accès à 19 unités de compte, dont un OPCI, et deux fonds en Euros (Eurossima, 1,77% en 2017, et Netissima, 2,10% en 2017),

A cela s'ajoutent des mandats de gestion dépendant de votre profil d'investissement de vos objectifs. Il y a quatre profils de gestion, du plus prudent au plus offensif, et pour lesquels Generali Patrimoine reçoit

les conseils de Rothschild Martin Maurel en termes d'investissement et d'arbitrages, sur une sélection élargie de plus d'une centaine de fonds.

Notre gestion sous mandat a soufflé sa 10^{ème} bougie en Octobre 2017 et nous avons plus de 1,1 milliards d'€ investis dans ces mandats. À titre d'exemple, notre mandat équilibré, investi à 15% sur les fonds en Euros et 35% minimum en fonds actions, affiche une performance de 34,5% nets de tous frais sur cinq ans.

Nous accompagnons nos clients lors de la souscription et après pour définir avec eux leurs besoins, leur objectifs et leur conseiller l'assurance vie qui leur convient. Cet accompagnement peut se faire en ligne via notre site internet ou avec équipes d'experts assurance-vie basés dans nos locaux parisiens, et disponibles du lundi au samedi de 08h à 19h..

La majorité des autres opérations peuvent aussi s'effectuer en ligne : versement libre, arbitrage rachat partiel... et en toute autonomie via l'espace client sécurisé, en étant toujours guidé pour leurs versements par notre outil de recommandation, déterminant le profil investisseur du client et une répartition recommandée en fonction de votre profil.

Vos axes de développement ?

L'innovation est au cœur de notre stratégie, particulièrement sur la relation client. Nous allons proposer dans ce sens la possibilité pour les clients d'interagir par visio conférence avec nos experts Epargne Financière, pour cerner au mieux leurs besoins d'investissement.

Plus largement, nous investissons pour proposer les fonctionnalités les plus larges en termes de banque au quotidien, et notamment pour la carte bancaire.

Dans notre démarche d'innovation, la co-création des offres avec nos clients est centrale. Elle nous permet de proposer à nos clients uniquement des innovations utiles et véritablement adaptées à leurs besoins et attentes du moment.

SINALYS



Hervé MORAND



Michel BOITEUX

**Associés fondateurs
du cabinet Sinalys**

Des solutions innovantes pour une meilleure conformité réglementaire

En consacrant 30% de son chiffre d'affaires aux dépenses de R&D, l'innovation est l'ADN de Sinalys. Le point avec Hervé Morand et Michel Boiteux, associés fondateurs du cabinet Sinalys, qui reviennent sur les principaux défis réglementaires, et les solutions proposées par Sinalys.

Pouvez-vous nous en dire plus sur Sinalys ?

Sinalys a été fondé en 2001 et s'est dès le départ spécialisé dans les métiers du chiffre réglementaire dans l'assurance et la protection sociale. Fort du savoir-faire pointu de ses experts, Sinalys a créé en 2004 un département d'édition de logiciels actuariels. Nous avons développé 2 logiciels :

- Calfitec, dédié au calcul et à la modélisation actuarielle,
- Rfitec, destiné à la réalisation de reportings réglementaires XBRL, en particulier ceux requis par la directive européenne Solvabilité 2, mais aussi au reporting LCB-FT.

Nous proposons des solutions globales autour de l'actuariat, du décisionnel et de la conformité réglementaire. Elles s'appuient sur des solutions métiers complètes (ALM, engagements sociaux, production des comptes réassurance, calcul de provision vie et non-vie, formule standard Solvabilité 2, ...).

Nous employons 23 collaborateurs : actuaires, data scientists et ingénieurs conception & recette. En 2017, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de plus de 2 millions d'euros.

Comment appréhendez-vous l'évolution du cadre réglementaire ?

Grâce à notre veille réglementaire, nos clients restent en conformité avec les exigences réglementaires aux niveaux national et européen.

Nos systèmes de reporting et de calcul performant permettent d'accompagner nos clients dans un contexte marqué par de nombreuses évolutions réglementaires, comptables et fiscales.

En parallèle, nous offrons à nos clients une maintenance réglementaire corrective, adaptative et évolutive de nos logiciels. Cette offre de service complète leur permet de gérer et suivre efficacement

leur conformité réglementaire. Aujourd'hui, nous développons des solutions en rapport avec la nouvelle norme comptable IFRS 17 applicable aux contrats d'assurance.

Quels sont les autres sujets qui vous mobilisent ?

Nous nous focalisons plus particulièrement sur les sujets au cœur de notre métier : le conseil et l'édition de logiciels.

Au niveau du conseil, le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) est parmi les sujets majeurs que nous traitons. Cette réglementation européenne concerne la protection des données liée à la gestion de clients et de prospects. Cela nécessite le déploiement de solutions permettant de faire face aux défis qui se nouent autour de la traçabilité et du contrôle des données.

L'automatisation des processus réglementaires est un autre sujet important. À ce propos notre logiciel Calfitec génère une documentation automatique et exhaustive assurant une piste d'audit des calculs et une meilleure traçabilité des données. Il permet également de remplacer les traitements sensibles développés sous Excel. À cela s'ajoute l'importance de l'industrialisation des calculs d'inventaire et de production des chiffres réglementaires multinormes, afin d'optimiser l'utilisation des ressources actuarielles.

Nous travaillons également sur le PRIIPS, qui est une nouvelle norme pour les produits d'épargne. Nous avons développé les indicateurs de risque et de performance de la norme, nécessitant des calculs stochastiques. Enfin, nous mettons en place une architecture fondée sur le Grid Computing, qui permet d'effectuer des calculs intensifs, indispensable pour les modèles ALM stochastiques et l'ensemble des calculs nécessaires à IFRS 17. Nous utilisons pour cela la plateforme Microsoft Azure.

REAXIS
— GROUPE —



Olivier ORIA
Directeur Général
du groupe Reaxis

Maintenir une
connaissance actualisée
du client grâce au
big data constitue
un véritable levier
d'optimisation des coûts.
Le point avec Olivier
Oria, Directeur Général
du groupe Reaxis.

Une gestion efficace du risque client à l'ère du big data

Quelques mots sur le groupe Reaxis.

Le Groupe ATER avec à sa tête la société ATER, spécialiste dans la recherche de personnes depuis 1988, fait évoluer son actionariat et devient le Groupe REAXIS en octobre 2017.

Le Groupe REAXIS intègre plusieurs domaines connexes tels que : l'enquête civile, la mise à jour automatisée de bases de données, la publicité foncière, l'expertise immobilière, la fraude à l'assurance.

REAXIS est composé de 6 entités, dont chacune est spécialisée dans un métier spécifique, avec à leur disposition une SSII. Cette diversification de métiers nous permet de renforcer notre positionnement de spécialiste de la gestion du risque client. Nous proposons une gamme non exhaustive de solutions transverses et complémentaires aux différents établissements financiers : banques, assurances, acteurs immobiliers, professions juridiques, sociétés de crédit, sociétés de recouvrement, caisses de retraites, prévoyance, etc.

Quel est l'impact des évolutions réglementaires sur l'ensemble de vos offres ?

La réglementation s'appesantit sur les principales dimensions de notre activité à savoir les métiers et les clients.

S'agissant de la réglementation de nos métiers, notre veille réglementaire nous permet d'être à la pointe des nouveaux référentiels normatifs et réglementaires. Cela décharge nos clients du souci permanent de conformité aux dernières évolutions réglementaires.

En parallèle, la réglementation de nos clients est notamment régie par la loi ECKERT de 2014 liée à la déshérence. Cette réglementation rejoint la loi SAPIN 2 relative à la connaissance des clients, et qui impose la mise en place de bonnes pratiques dans le cadre du « KYC » (Know Your Customer). Dans ce contexte, nous tenons à offrir à nos

clients une meilleure visibilité sur l'ensemble des informations indispensables à la prise de décision dans le cas de gestion d'un contrat. De plus, nous proposons en permanence des solutions innovantes afin de répondre au mieux à leurs attentes.

Pouvez-vous nous citer des exemples ?

Fort du savoir-faire de nos spécialistes certifiés, nous disposons d'une solide expertise dans différents domaines comme l'enquête civile et l'évaluation immobilière.

En 2016, nous avons créé une nouvelle structure PND DS qui traite les problématiques de déshérence. PND DS permet à nos partenaires d'optimiser le traitement de données de leurs clients et de les mettre à jour automatiquement. Ce dispositif s'opère en 3 phases :

- **Phase I** : qualification des données clients big data et révélation de décès, à travers un système expert de scoring basé sur un traitement algorithmique ;
- **Phase II** : fiabilisation des données issues du traitement Big Data à travers la confirmation de certaines hypothèses scorées ; et
- **Phase III** : recherche, investigation et collecte d'information par nos enquêteurs civils.

Cette solution alliant innovation à l'expertise technique de nos spécialistes permet d'optimiser la mise à jour d'au moins 90% des dossiers qui nous ont été confiés.

En parallèle, notre filiale COFARIS EVALUATION propose des solutions efficaces en termes d'évaluation immobilière lors de l'octroi d'un crédit. Cela permet de répondre aux exigences de la Directive européenne sur le Crédit Immobilier (DCI).

Nos experts immobiliers chargés des évaluations sont agréés conformément aux normes européennes et internationales exigées par la Directive Crédit (TEGoVA, RICS).

EVOLVERS



Laurent JACQUES
Président d'Evolvers

Laurent Jacques est polytechnicien, ingénieur des mines, actuaire, diplômé du CHEA, et coach d'organisation certifié. Après avoir occupé plusieurs fonctions dans l'assurance, et notamment à la direction générale d'une mutuelle d'assurances, il a monté en 2016 le cabinet Evolvers spécialisé dans la transformation et l'innovation des assureurs.

www.evolvers.fr

Etre agile dès la première idée pour innover efficacement

Avec votre profil, pourquoi avoir choisi de créer votre cabinet au lieu de prendre un poste prestigieux chez un grand assureur ?

J'ai commencé à m'intéresser aux sujets d'innovation dès mon entrée dans l'assurance. A l'époque, l'intérêt se portait déjà sur la télématique à l'aide de boîtiers. On commençait aussi à regarder le comportement d'achat des clients, et mon mémoire d'actuariat portait sur l'élasticité aux prix.

Tout au long de ma carrière, je me suis ensuite attaché à faire progresser les équipes et mes collègues pour apport des solutions nouvelles simples et pragmatiques aux clients.

L'assurance est un secteur qui a des marges faibles et porte des engagements longs. Elle doit donc par nature être organisée avec rigueur et stabilité. Les évolutions doivent donc être progressives.

A l'intérieur d'une société, la charge psychologique est naturellement orientée vers la gestion du run qui quoiqu'il arrive à court terme représentera toujours 90% des primes et du résultat.

J'ai considéré alors que le meilleur moyen d'accompagner et de stimuler ces évolutions et ces innovations étaient d'apporter la vision et les méthodes de l'extérieur pour libérer l'énergie à l'intérieur.

Quels sont les enjeux de l'assurance aujourd'hui ?

Les assureurs doivent repenser leurs relations avec les clients. Les outils modernes permettent une nouvelle proximité et des réponses immédiates. L'assureur n'est plus dans un process courrier où il n'est en contact avec son client que pour l'encaissement des primes.

En plus d'obtenir une protection financière avec le remboursement des sinistres, l'assuré s'attend aussi à avoir des services, par

exemple qu'on lui envoie un plombier en cas de dégâts des eaux.

De nouveaux risques apparaissent, donc les assureurs doivent inventer de nombreux produits, autour des cyber-risques notamment.

De plus, les usages évoluent rapidement, donc il faut aller vite pour sans cesse ajuster ses outils.

Qu'est-ce qui a changé depuis 10 ans ?

Les outils à disposition des clients : smartphones et objets connectés.

Les outils à disposition des assureurs : langage de programmation, cloud, intelligence artificielle.

Les attentes des clients, et des jeunes salariés : leur vie est digitalisée et dans l'immédiateté.

Ces nouveautés permettent aux assureurs d'inventer de nouvelles relations clients pour répondre aux nouvelles attentes. Et aujourd'hui, c'est faisable avec des coûts initiaux très faibles. D'où l'émergence d'insurtechs qui challengent les assureurs sur leur métier.

Justement, face à ses start-ups, comment stimuler l'innovation ?

En évitant de se mettre face à elle, mais en utilisant leur énergie et leur façon de faire.

Ce qui fait la force des start-ups, c'est leur capacité à tester rapidement de nombreuses solutions et à constamment les ajuster. Elles ont aussi des équipes de taille réduite, ce qui favorise la transversalité dans les projets.

Un assureur ne peut pas demander à quelqu'un de gérer le matin la stabilité d'un portefeuille historique, et l'après-midi, de tester rapidement des solutions nouvelles, sans accompagnement.

Il peut s'adjoindre les compétences d'équipes externes fonctionnant en mode start-up pour aider ses équipes, créer de la transversalité sur ses projets innovants. Et

bien évidemment, ces externes mettent à disposition leur savoir-faire sur la création et le test d'innovations. Ils sont déjà dans la culture de l'essai, où chaque erreur apparente est un apprentissage sur la réponse à apporter au besoin clients.

En pratique, comment cela se passe-t-il ?

Evolvers accompagne ses clients en mettant en place un process et un état d'esprit agiles dès la phase de conception d'une nouvelle offre, nouveau service ou nouvel outil. Par exemple sur le digital, nous créons une équipe transversale chez nos clients pour définir un parcours client via un nouveau site ou une nouvelle application. En trois mois, nous avons déjà une première version de test de cet outil. Elle est testée sur un échantillon d'utilisateurs, et tous les quinze jours, elle est modifiée pour tenir compte des usages réels. Le parcours n'est pas clair, une caractéristique de l'offre est mal comprise, un besoin n'est pas adressé. Peu importe

l'origine du trouble, nous reprogrammons un parcours plus adapté.

Et en quelques mois, nous avons un prototype qui répond parfaitement aux besoins du clients avec la liste de tous les cas d'usage et cas d'erreur. C'est tout le contenu nécessaire pour programmer aux normes de fiabilité de l'assurance l'outil.

En proposant une méthode agile dès la conception du produit et de ses spécifications, Evolvers innove sur la méthode de travail pour favoriser l'innovation produits.

Comme les assureurs doivent de plus en plus travailler en écosystèmes de partenaires, nous nous appliquons aussi la même approche et nous entourons d'un écosystème : programmeurs free-lance, designers UX, spécialistes de la gestion de projets, consultants en stratégie, coaches en innovation...

Quels gains pour l'assureur ?

En avançant la méthode agile dès la conception du produit et des outils, en

complément de la programmation en mode agile, les assureurs gagnent du temps, de l'argent et de la pertinence.

Ils testent à coûts réduits les besoins utilisateurs en même temps qu'ils conçoivent et ont rapidement un prototype duquel découle le cahier des charges et les cas d'usage. Ils ont l'expérience et les descriptifs nécessaires pour piloter efficacement le développement de la version industrielle de l'outil évitant ainsi les incompréhensions habituelles sur ce type de projets entre métiers et IT.

De quelle innovation êtes-vous le plus fier ?

Avoir créé et intégré la solution Extra Drive d'analyse et de coaching de la conduite automobile à la MAPA. Cet outil a fortement réduit la sinistralité corporelle des jeunes sociétaires l'utilisant. C'est un triple coup gagnant : moralement par des vies sauvées, financièrement par les gains de l'assureur et commercialement par la fidélisation des parents auprès de l'assureur.

Quels sont vos projets à venir ?

Nous allons bientôt travailler avec des assureurs de personne pour fluidifier et dématérialiser leurs relations avec les clients, notamment sur les collectives. Avec l'ANI, il y a beaucoup de contrats de petites tailles qui nécessitent une nouvelle approche.

Nous pourrions aussi travailler sur le sujet des cyber-risques et l'approche adaptée à la clientèle professionnelle pour augmenter la couverture marché au-delà des grandes entreprises.

Nous proposons aussi des approches sur l'intelligence artificielle. Les nouveautés proposées sont formidables mais nécessitent une bonne appropriation par l'assureur pour permettre une bonne intégration dans des process où l'humain, salariés comme clients, aura toujours sa part.



em
lyon
business
school

Entretien avec
Jean-Pascal BRIVADY,
responsable du
MS Ingénierie Financière
de l'EM Lyon

Focus sur le MS Ingénierie Financière de l'EM Lyon

Pouvez-vous nous en dire plus sur le MS d'Ingénierie Financière ?

Le MS Ingénierie Financière est un programme qui a vu le jour il y a plus de 20 ans à l'EM Lyon. L'EM Lyon a, d'ailleurs, été pionnier dans la mise sur le marché de ce programme. Aujourd'hui, la plupart des grandes écoles et certaines universités proposent également un programme positionné sur le même segment. **Il est destiné à des étudiants qui ont un diplôme niveau bac+5 (70%) ou bac+4 (30%). 85% des étudiants qui suivent ce master sont issus d'un cursus de gestion et/ou d'économie, et 15% viennent du domaine juridique ou d'études scientifiques pour se doter notamment de compétences financières.**

Aujourd'hui, ce master prépare aux métiers de la banque d'investissement, principalement, les métiers de fusion acquisition, de capital investissement ou de montage financier d'opération, mais aussi aux métiers de la gestion de fortune.

La majorité des cours sont délivrés en Français. Certains professionnels interviennent en anglais.

Quels sont les points forts du master ?

Il est très professionnalisant et vise à former

des personnes qui seront très rapidement opérationnelles. A côté d'un volet théorique très dense dispensé principalement en début de parcours, ce programme confère une large part à des travaux de mise en œuvre pilotés par les étudiants, et aux interventions réalisées par des professionnels de haut niveau, comme des juristes spécialisés dans le domaine des opérations financières, des responsables des départements issus de grands groupes tant dans la banque d'affaires, les fonds d'investissements ou dans de grandes sociétés. Grâce à ce positionnement, nous avons un des meilleurs taux d'employabilité sur le marché.

Enfin, nous avons inclus dans le mastère une dimension « innovation » pour développer chez les étudiants une véritable capacité d'adaptation et d'anticipation essentielle dans des environnements économiques en constante évolution. L'objectif de ce module est de faire prendre conscience aux étudiants de l'environnement dans lequel ils vont évoluer, de quelle manière cela va impacter leur travail, tout en leur donnant les clés s'adapter aux impératifs de leurs métiers et aux attentes de leurs clients. En effet, ne perdons pas de vue que l'objectif principal reste de former des professionnels opérationnels capables de monter des opérations et de conclure des « deals ».





**Pascale
MICOLEAU-MARCEL**
Déléguée Générale de
La finance pour tous

**Parce que les Français
n'ont pas d'affinités
particulières avec
l'économie, La
finance pour tous
s'efforce d'améliorer la
compréhension du grand
public en misant sur
l'éducation financière et
économique.**

**Rencontre avec Pascale
Micolet-Michel,
Déléguée Générale de
La finance pour tous,
qui nous en dit plus.**

Pour une éducation financière à la portée de tous !

Quelques mots pour nous présenter La finance pour tous ?

La finance pour tous est le nom grand public de l'Institut pour l'éducation financière du public (IEFP). C'est une association d'intérêt général indépendante créée en 2006 pour favoriser et promouvoir la culture financière des Français. En effet, l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), qui est à l'initiative de cette création, a ressenti le besoin d'une structure qui puisse fédérer les actions autour d'un partenariat public-privé. Nous réunissons plusieurs acteurs concernés par l'éducation financière : l'AMF, la Banque de France, la Fédération Bancaire Française, l'ASF, la Fédération Française de l'Assurance, divers établissements financiers ou encore le Ministère de l'Éducation Nationale pour atteindre les jeunes, une de nos principales cibles.

Notre indépendance est particulièrement appréciée du grand public : nous n'incitons pas les gens à acheter des produits financiers, mais nous leur expliquons « comment ça marche » et nous les sensibilisons à ce sur quoi ils doivent être plus particulièrement vigilants. Notre premier outil, c'est notre site internet www.lafinancepourtous.com mais nous faisons aussi passer nos messages pédagogiques par des partenaires très variés, pour qui nous réalisons des articles, des ouvrages, des vidéos, des formations...

Vous avez fait le choix de vous orienter vers l'éducation financière, quelles sont vos principales motivations ?

L'éducation financière est au cœur de notre ADN. Nous sommes une des rares structures à se concentrer exclusivement sur ce segment. Pour nous, l'éducation financière inclut également l'éducation budgétaire et économique. Les trois sont liés, et dans tous

les cas, notre objectif est de faire en sorte que nos concitoyens développent un esprit critique, pour être en mesure de prendre les bonnes décisions et de se poser les bonnes questions. L'enjeu est que les gens puissent mieux gérer leur argent et acheter des produits financiers qui leur conviennent, aux meilleures conditions... En parallèle, nous leur donnons les clés pour décrypter leur environnement économique et se sentir plus à l'aise avec ces questions.

Qu'en est-il de la stratégie nationale et comment impacte-t-elle votre positionnement ?

Il s'agit d'associer tous les ministères concernés (Économie, Éducation ...). C'est ce qui a été fait en 2016 sous l'égide de la Banque de France qui met en œuvre cette stratégie. Dans cette démarche, celle-ci s'est entourée de plusieurs partenaires - dont l'IEFP - au sein de trois comités : national, opérationnel et éditorial. Il est important de noter que l'existence de cette stratégie illustre l'importance et la pertinence de ce sujet et souligne la légitimité de notre positionnement. D'ailleurs, plus de 20% des liens contenus sur le portail "Mes Questions d'Argent" lancé en 2017 renvoient directement vers les univers « pratique » « décryptages » « enseignants » ou « juniors » de notre site www.lafinancepourtous.com. L'espace Enseignants contient essentiellement des modules pédagogiques. Notre action est en lien étroit avec le Ministère de l'Éducation Nationale avec lequel nous avons une convention nationale et des conventions académiques. Nous sommes également agréés par le Ministère et avons vocation à nous rendre dans les classes, par exemple, pour animer des ateliers budgétaires ou accompagner des élèves dans leurs projets.

Cognizant Consulting



Laurent DEGABRIEL,
Directeur Général Adjoint
de Cognizant Consulting
France

Cognizant et le consultant du futur

Comment se porte le marché du conseil aujourd'hui ? Et le marché financier ?

Le marché du conseil se porte bien. En France, les prévisions tablent sur une croissance de l'activité de conseil de plus de 10% fin 2018. Cette évolution représente plus de 5 fois le taux de croissance de l'économie nationale. Si cela se confirme, ce sera donc la 6^{ème} année de hausse consécutive.

Dans un contexte de reprise économique, cette progression engendre de fortes tensions sur les ressources et la course au talent se fait plus intense. De plus, ces forces s'exercent sur un marché très atomisé. Elles pourraient contribuer à accélérer le mouvement de regroupement des cabinets de conseil.

Avec un tiers des missions effectuées, le secteur financier, est l'un des relais forts du développement du conseil. Ce secteur fait toujours face à des défis majeurs à savoir les fameux 5 « R » : Risque, Réglementation, Rentabilité, Révolution digitale, Relation client. En effet, les risques couvrent différents aspects tels que la sécurité informatique et la réglementation prudentielle. Bien que la vague réglementaire ait perdu de son intensité, les impératifs de rentabilité sont toujours très prégnants en raison de ROEs (Return On Equity) encore inférieurs au coût de capital. En parallèle, le marché financier doit surmonter les défis de la révolution digitale et la relation client, et les impacts de l'une sur l'autre.

Concrètement, qu'apportez-vous aux professionnels des services financiers ?

Nous sommes un acteur clé du conseil en France et en Europe grâce à notre présence dans les principaux centres financiers européens.

Nous intervenons pour le compte des plus grands acteurs des secteurs de la banque et de l'assurance et des entreprises financières spécialisées, dans le domaine de la gestion d'actifs ou de la gestion de fortune.

Nous développons l'offre de conseil la plus holistique possible qui nous permet d'accompagner nos clients dans toutes les

dimensions précédemment évoquées et ce d'amont en aval.

Dans les domaines de risque et de réglementation, nous les aidons à se mettre en conformité et à exploiter les opportunités issues des changements réglementaires. Nous assistons nos clients dans leurs défis liés à l'évolution technologique et sociétale. Nous les accompagnons dans la réflexion sur les transformations organisationnelles et fonctionnelles qu'ils doivent entamer, et dans la déclinaison opérationnelle de ces transformations. Cela leur garantit une mutation plus rapide et plus transversale.

Quelles sont vos ambitions et votre vision ?

Les activités de conseil en Europe sont au cœur de la stratégie de croissance de notre groupe. Nous disposons d'importants moyens d'investissement permettant de renforcer notre présence à l'international. Nos 7 000 consultants répartis dans le monde constituent un véritable levier de différenciation. Nous souhaitons étoffer nos équipes tant par la croissance interne qu'externe.

Nous tenons à développer une proposition de valeur pour nos clients et surtout pour nos collaborateurs.

Si nous développons une proposition de valeur pour nos clients, nous n'en négligeons pas pour autant nos collaborateurs.

Pour ce faire, nous avons mis en place au sein de notre groupe des parcours uniques d'on-boarding et de développement des carrières pour nos collaborateurs. Nous nous efforçons également d'armer nos consultants par rapport aux défis des nouvelles technologies.

Avec une équipe d'anthropologues et de sociologues unique en Europe, nous réfléchissons et, grâce à nos ingénieurs, développons de nouveaux outils pour armer le consultant de demain face aux défis qu'offre le progrès technologique, défis qui s'ils sont correctement relevés, ne peuvent que rendre le métier de consultant encore plus intéressant.

TWELVE
CONSULTING



Arielle COMBES,
Manager
et **Pierre ROGNION,**
Consultant Senior chez
Twelve Consulting

Depuis cinq ans, les acteurs de la finance s'intéressent à la blockchain. Le processus de KYC, régulièrement source d'irritants pour les banques et leurs clients, constitue un cas d'application pour cette technologie. À la clé, des enjeux de connaissance client, de conformité et de sécurisation de l'information. Explications avec Pierre Rognion, Consultant Senior chez Twelve Consulting.

La révolution de l'expérience utilisateur autour du KYC par la blockchain

Pourquoi est-ce le bon moment pour s'intéresser à la blockchain ?

Dans les dix prochaines années, des solutions s'appuyant sur la blockchain vont émerger dans notre quotidien sans que l'utilisateur final en ait nécessairement conscience. Qui aujourd'hui envoie un email en pensant à toute la complexité des protocoles nécessaires tels que TCP/IP ? La blockchain offre des possibilités particulièrement intéressantes et pourrait révolutionner la connaissance client. Les banques en ont clairement pris conscience. On l'a vu à partir de 2014 avec la formation du consortium R3 et plus récemment, avec JP Morgan qui investit dans la technologie de ZCash ou des sociétés comme Ripple qui multiplient les partenariats avec des banques à travers le monde.

Quels sont les challenges actuels autour du KYC ?

En résumé : l'expérience utilisateur, qu'il soit client ou collaborateur dans une banque, est souvent mauvaise. Il faut fournir les mêmes documents à de multiples reprises, la réglementation évolue constamment, la vérification des pièces est longue et complexe. Cela est fastidieux pour le client et pour les banques. Les technologies actuellement utilisées manquent de flexibilité, l'information est silotée. D'ailleurs, il n'y a pas toujours autant de sécurité qu'on voudrait le croire. En témoigne le piratage de l'OPM aux Etats-Unis où les données de 30 millions de personnes ont été dérobées. Les clients ne savent pas à quoi vont servir les données et combien de temps elles seront conservées même si ces points sont théoriquement adressés par l'application du RGPD.

Quelle est la valeur ajoutée d'une blockchain dans le processus de KYC ?

Tout d'abord, davantage de sécurité. Le

stockage d'informations via une blockchain permet d'avoir de la traçabilité, de la transparence lorsque c'est nécessaire et rend quasi impossible la possibilité de falsifier ou voler des données. Les banques ont tout intérêt à mettre en place une base de données partagée et accessible depuis une blockchain (qu'elle soit privée ou publique) et qui pourrait permettre de répondre à ce défi d'amélioration de processus, d'expérience et de sécurité. Le « privacy by design » imposé par le RGPD est clairement là.

Concrètement, comment cela pourrait fonctionner et améliorer l'expérience ?

C'est très simple : le client aurait le contrôle sur les informations qu'il partage et pourrait le faire simplement. On effectuerait alors un processus de vérification, mais il n'y aurait plus à le ré-exécuter à chaque fois. Cela pourrait permettre d'économiser beaucoup de temps et d'argent aux banques, notamment pour les procédures LCB-FT, MiFiD II, la lutte contre la fraude fiscale et l'usurpation d'identité.

Que pourrait être le KYC de demain et comment l'abordez-vous chez Twelve ?

La principale difficulté à l'heure actuelle n'est pas tant technique qu'organisationnelle. Le secteur bancaire doit être en phase sur la marche à suivre. En tant que spécialistes des secteurs banque-assurance-santé, ainsi que de l'expérience utilisateur-client, nos collaborateurs sont bien placés pour accompagner ces évolutions. Notre expérience des secteurs réglementés nous permet aussi de transformer ces contraintes (LCB-FT, RGPD, MiFiD II) en autant d'opportunités.



Grégoire CABRI-WILTZER,
Président de NIM Europe

Le Management de Transition apporte aux entreprises la flexibilité, la rapidité et la réactivité dont elles ont besoin dans le contexte actuel.

Il leur permet d'avoir accès à des ressources très vites opérationnelles pour mener à bien leurs différents projets. De plus en plus, les entreprises y ont recours sur des fonctions stratégiques, telles que la finance.

Le point avec Grégoire CABRI-WILTZER, Président de NIM Europe.

Le Management de Transition au service des directions financières

Quel est le positionnement de NIM Europe sur le marché du Management de Transition ?

Parce que nous considérons le Management de Transition comme un métier à part entière différent du consulting ou du recrutement, nous avons fait le choix de nous positionner comme un « *pure player* » sur ce marché. En effet, une mission de Management de Transition se structure autour de trois étapes complémentaires : la compréhension de la mission, la mise en relation d'un manager et son suivi, avec des processus spécifiques qui requièrent des compétences et une expertise particulière que seule un « *pure player* » peut apporter. Derrière nos interventions, il y a un véritable enjeu de réactivité et de performance, mais aussi financier pour les entreprises.

Au niveau de la fonction finance, comment répondez-vous aux demandes croissantes des entreprises ?

Notre métier s'est largement professionnalisé au cours des dernières années. Les demandes dans les fonctions finance deviennent de plus en plus spécifiques. Il s'agit de fonctions de DAF dans le cadre de crise, de réorganisation ou de mise en place de nouveaux projets. Nous mettons aussi en place des RAF ; des experts de la finance, du juridique, de la fiscalité, du contrôle de gestion, des systèmes d'informations ; mais aussi des DAF pour certaines filiales de groupes à l'étranger. En près de 20 ans, nous nous sommes dotés d'un vivier extrêmement qualifié susceptible de remplir ces missions.

Quelques mots sur votre actualité ?

NIM Europe vient de rejoindre le groupe spécialisé en ressources humaines Menway.

Ce rapprochement va nous permettre d'être plus proches de nos clients, d'être plus présents dans le réseau des PME régionales et de disposer d'un vivier de managers et d'experts spécialisés en finance encore plus important.

Comment voyez-vous votre métier évoluer ?

La demande en experts financiers va continuer d'augmenter et va également se caractériser par une plus forte spécialisation et professionnalisation. Les cabinets « *pure player* » comme NIM Europe vont devoir combiner la « *tech* » avec le « *touch* » : l'enjeu sera de pouvoir jongler avec les outils digitaux tout en conservant une perception très fine de la situation des entreprises clientes et des managers.

NIM Europe en bref

Depuis près de 20 ans, NIM Europe est un « *pure player* » du Management de Transition qui accompagne les entreprises qui ont des besoins ponctuels de managers, de dirigeants ou d'experts. Aujourd'hui, NIM Europe est reconnu comme un des créateurs et leaders de ce métier en France. La société s'appuie sur l'expertise de sept partners et d'un solide back-office. Elle fait partie d'un réseau qui couvre 27 pays, le Senior Management Worldwide (SMW) dont Grégoire CABRI-WILTZER vient d'être nommé Président.

Contact

Web : nimeurope.com
Tél. : 01.46.24.85.71



Karine MONTOURCY
Fondatrice de
Paradigm coaching,
entreprise de coaching,
formation et
gestion de carrière

**Coach de manager, de
dirigeant et d'équipe**
www.paradigm-coaching.fr

Paradigm coaching

Ensemble révélons vos talents

Comment est né Paradigm coaching ?

Paradigm coaching est né en 2011. Après une carrière dans la Banque durant quinze ans, Karine MONTOURCY a souhaité, en s'appuyant sur sa compréhension des comportements humains et de l'organisation, mettre son expertise au service du développement du capital humain.

Aujourd'hui, elle accompagne les entreprises du secteur de la Banque Finance et forme les managers à développer leur leadership.

Coaché une personne, c'est l'aider à mieux se connaître, à comprendre sa relation aux autres, à prendre du recul, à identifier ses forces et ses freins, à oser entreprendre ce qu'elle n'a pas fait jusqu'à présent.

Dans un environnement économique de plus en plus complexe, la prise de décision est un exercice parfois périlleux pour un dirigeant. Le rôle du coach n'est pas d'influencer les décisions de son client, mais plutôt de l'accompagner, sans jugement et en toute bienveillance. Le dirigeant peut exprimer ses doutes ou ses peurs, en toute confiance et confidentialité.

Quelle est votre définition du coach ?

Pour Paradigm coaching, le coach est partenaire de l'accompagnement de la réussite de la personne, au service de la performance de l'organisation.

Comme un coach sportif, nous sommes là pour entraîner le manager dans sa capacité à adopter la posture la plus adaptée à la situation qu'il rencontre : prise de nouvelles responsabilités, une équipe à redynamiser ou un accompagnement à un changement organisationnel plus profond.

Comment se déroule les séances ?

Nous adaptons nos modalités d'accompagnement (nombre, durée et lieu des séances) aux besoins des personnes coachées et de leurs organisations.

Aujourd'hui, la demande croissante de

coachings plus courts, plus opérationnels, sur des sujets spécifiques, comme la prise de parole en public est très forte.

Le coach apporte l'écoute, terrain favorable à la prise de conscience et à l'élaboration de la pensée. Il tend un miroir bienveillant dans lequel le dirigeant peut voir ce qui est efficace et ce qui l'est moins.

Quels sont les prochains défis de la banque et quels impacts RH ?

Face aux transformations du secteur bancaire : une concurrence accrue, des taux bas, la digitalisation, ... l'enjeu n°1 est l'adaptabilité.

Devant l'évolution des besoins en compétences, la formation et le coaching doivent être considérés comme des axes clés de l'accompagnement des managers.

Les attentes futures portent moins sur des savoirs faire techniques mais davantage sur les qualités relationnelles, ou communicationnelles : leadership, adaptabilité, autonomie personnelle, créativité et management d'équipe. Le coaching permet l'acquisition de ces nouvelles compétences clés.

Quelles sont les compétences clés d'un coach ?

Pour répondre au mieux aux besoins des collaborateurs et des organisations, le coach doit justifier d'un apprentissage permanent, à la fois sur les sujets de coaching, et aussi sur ce qui va impacter les entreprises dans le monde de demain. Nous croyons au renouvellement des pratiques du coaching par l'arrivée de nouvelles méthodes d'intelligence collective comme le Design Thinking, le co-développement.

Comme tous les talents qu'il accompagne, le coach a besoin de se former en permanence, pour lui permettre d'être toujours performant et pertinent dans son rôle.

Paradigm coaching est aujourd'hui certifié Datadock, gage de son sérieux et de son professionnalisme.



Jean-Luc SCEMAMA
Président
d'Expertise & Conseil

**Nous avons rencontré
Jean-Luc SCEMAMA,
Président de ce
cabinet reconnu
pour son ouverture
pluridisciplinaire.**

Pouvez-vous nous présenter votre cabinet ?

Il regroupe trois entités complémentaires :

- **EXPERTISE & CONSEIL** pour l'expertise comptable, l'audit et le conseil aux entreprises,
- **TRANSMISSION & CONSEIL**, pour le conseil et l'accompagnement à la transmission d'entreprise, ainsi que la recherche de financements, et
- **FORMATION & CONSEIL**, pour la formation et le coaching des équipes de direction.

EXPERTISE & CONSEIL, Des experts au service du développement des entreprises

Comment décriez-vous votre activité ?

Notre expertise tient à l'expérience accumulée par toutes nos équipes, depuis tant d'années, dans des entreprises de tailles et des secteurs si différents, au-delà des activités traditionnelles d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, mais en tant que conseil aux plans économique, financier, social et stratégique.

Pour répondre aux projets qui nécessitent des compétences plurielles, nous avons créé le réseau ARKEYRUS regroupant d'autres expertises, afin de pouvoir agir de façon pluridisciplinaire auprès des clients qui nous honorent de leur confiance.

Que conseillez-vous face aux fonds propres insuffisants et aux difficultés de trésorerie ?

De façon schématique, nous voyons deux séries de solutions : soit compléter les fonds propres par de nouveaux associés si les actuels ne peuvent y contribuer, ou des soutiens bancaires provisoires ou en OC, mais aussi, et cela peut être concomitant, la recherche d'une réduction du BFR, notamment en agissant sur les stocks, la gestion des postes clients et fournisseurs, les modes de financements, etc.

Les cessions d'entreprises semblent une problématique générationnelle. Quels conseils donneriez-vous aux dirigeants d'entreprise pour optimiser leur transmission ?

Contrairement aux idées reçues, les cessions ne s'opèrent plus en majorité à l'approche de l'âge de la retraite du dirigeant de l'entreprise. Une cession optimisée et réussie est une cession anticipée, avec les choix d'organisation conséquents.

La fiscalité n'est pas neutre en matière de transmission des entreprises ?

L'impact fiscal concerne bien des choix de

l'entreprise. Ceci étant, l'impact fiscal peut être fortement allégé si des dispositions sont prises suffisamment tôt. Nous recommandons de commencer la réflexion pour anticiper la transmission au moins cinq ans à l'avance, afin de disposer de sa propre feuille de route pour la réussir.

Il y a des variantes à la cession pure et simple ?

Chaque cas est unique ; il faut trouver la formule adaptée au cas particulier, entre l'achat à effet de levier (LBO) ou le rachat par le management de l'entreprise (LMBO), la vente par départements ou business units (spin off) ou le rachat par des investisseurs qui apportent une nouvelle équipe de management (LMBI), etc.

En période de croissance atone, la croissance externe est une réelle opportunité à envisager.

Comment accompagnez-vous les dirigeants dans cette transition ?

Chaque entreprise a son histoire et son ADN. A partir d'un diagnostic, nous construisons avec les dirigeants un plan d'actions. Notre objectif est d'optimiser la réussite en anticipant les risques.

Les mesures présentées dans le projet de loi PACTE sont-elles des bons leviers pour faire grandir nos entreprises et faciliter la transmission ?

Certaines mesures du projet de loi PACTE visent à améliorer les performances des TPE et PME, notamment en associant davantage les salariés aux résultats de leur entreprise. Ceci étant, les débats parlementaires vont faire évoluer le projet et j'espère que la loi qui sera votée favorisera la transmission par un élargissement du Pacte Dutreil notamment.

SL & ASSOCIÉS
AVOCATS À LA COUR



Mallory LABARRIÈRE,
Avocat Associé – Salmon-
Legagneur & Associés

**Rencontre avec Mallory
LABARRIÈRE dont la
pratique est concentrée
sur la fiscalité des
personnes physiques et
de leur patrimoine.**

Pour plus de détails :
mlabarriere@sl-avocats.fr

En bref

Salmon-Legagneur & Associés est un cabinet d'avocats spécialisé en droit des affaires et plus particulièrement en fiscalité immobilière et en fiscalité patrimoniale.

Salmon-Legagneur & Associés, au cœur de la fiscalité personnelle et patrimoniale de ses clients

Quels sont à votre sens les enjeux fiscaux patrimoniaux de ce dernier trimestre 2018 ?

- La mise en place du prélèvement à la source («PAS»);
- La consolidation des impacts de l'impôt sur la fortune immobilière («IFI») notamment au regard de la notion de société holding animatrice de groupe ;
- Les différents projets de lois à venir : la loi Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation (Loi PACTE), la loi de finances pour 2019, la loi de finances rectificative pour 2018 et la loi de lutte contre la fraude.

La mise en place du PAS a été validée.

Après quelques jours d'hésitations, la mise en œuvre du PAS au 1^{er} janvier 2019 a été confirmée mardi 4 septembre 2018.

Alors que le taux de l'inflation est plus important que l'augmentation des salaires et que la revalorisation des retraites, il semble que le Gouvernement ait eu crainte que le PAS pèse sur le pouvoir d'achat des français. Néanmoins, pour la majorité des contribuables aujourd'hui mensualisés, le PAS revient à une mensualisation sur 12 mois au lieu de 10 mois et, pour ceux qui bénéficient de crédits d'impôts récurrents (aide à domicile, dons, etc.) ils devraient être remboursés dès le 15 janvier 2019 à hauteur de 60% du montant du crédit d'impôt engagé.

Quels conseils donneriez-vous aux redevables de l'IFI ?

La suppression de l'impôt sur la fortune («ISF») a donné lieu à la création de l'IFI pour lequel le décret d'application et les commentaires administratifs ont été très longuement attendus. Ces derniers ont été publiés le 8 juin 2018, laissant aux redevables de l'IFI et aux entreprises dont ils sont associés, qu'un temps limité pour tenir compte des 130 pages de commentaires

afin de déclarer leur patrimoine immobilier imposable, y compris le ratio immobilier représentatif de titres de sociétés.

Compte tenu de ces précisions, notamment sur l'activité opérationnelle exclue du champ d'application de l'IFI (test de prépondérance représentant 80% de la valeur vénale de l'ensemble des actifs et du chiffre d'affaires total) et des dernières jurisprudences rendues en matière de holding animatrice de groupe (CE, plén.fisc., 13/06/2018), il me semble opportun, avant la fin de l'année 2018, d'auditer l'immobilier détenu par les groupes de sociétés, au regard de ces nouveautés, afin de calculer ou recalculer, le ratio d'imposition à l'IFI des associés personnes physiques ; les déclarations 2018 pouvant toujours être rectifiées.

Quelles sont les mesures fiscales phares du dernier trimestre 2018 ?

J'évoquais précédemment les dernières jurisprudences, rendues en matière de holding animatrice de groupe, qui sont positives pour les contribuables, tant au regard de l'IFI que des droits de mutation à titre gratuit. Il convient de noter que la Loi PACTE prévoit de simplifier les conditions d'engagement et les obligations déclaratives pour bénéficier de l'avantage fiscal du pacte Dutreil-transmission (le pacte Dutreil ISF ayant été supprimé). Ainsi, il pourrait être intéressant de conclure de nouveaux pactes Dutreil sur des holdings animatrices de groupe, afin d'optimiser la transmission d'entreprises.

Le projet de loi de lutte contre la fraude prévoit, à ce stade, une limitation du verrou de Bercy. En d'autres termes et seulement dans certaines situations, si l'Administration décidait de ne pas déposer plainte pour fraude fiscale, elle serait néanmoins tenue d'en informer le parquet qui pourrait engager des poursuites.

Enfin, le projet de loi de finances 2019 devrait supprimer toute ou partie des cotisations sociales sur les heures supplémentaires.



Bernard MONASSIER,
fondateur de
BM Family Office

**Rencontre avec Me
Bernard Monassier,
fondateur de BM Family
Office, qui nous en dit
plus sur le monde de la
gestion de patrimoine
et de fortune.**

BM Family Office expertises et conseil au service des familles

Présentez-nous BM Family Office ?

Pendant plus de 50 ans, j'ai été notaire, un métier qui touche au conseil juridique, fiscal et économique. Arrivé à l'âge de la retraite et suite à la demande de mes clients, j'ai créé BM Family Office pour continuer à les conseiller à partir de 2015. En parallèle, mon étude Monassier & Associés existe toujours et fait partie du groupe Monassier qui regroupe 28 autres études en France avec des correspondants à l'étranger.

Aujourd'hui, avec une petite équipe issue de mon étude, nous continuons à accompagner et conseiller certains clients historiques de l'étude, notamment des familles entières. Dans ce cadre, nous avons le rôle d'un chef d'orchestre juridique, fiscal et économique pour ces familles.

Dites-nous-en plus sur votre périmètre d'action ?

Nous nous occupons de l'ensemble des problématiques auxquelles une famille peut être confrontée sur le plan économique, fiscal ou économique d'un point de vue conseil exclusivement. Au-delà de ce cadre, au cours des années, j'ai noué des relations humaines fortes avec les familles que je conseille. Mon rôle est aussi de faire en sorte que leurs problématiques financières n'impactent pas négativement les relations au sein de la famille. C'est, d'ailleurs, pourquoi mes interventions intègrent une grande part d'humanité et d'empathie dans la gestion des problématiques de ces familles.

Quelles sont les spécificités de votre intervention dans le cadre de la gouvernance des entreprises ?

Elle nécessite d'avoir une réflexion juridique sur l'organisation des statuts des entreprises pour organiser le pouvoir, dégager des majorités et éviter la paralysie du fonctionnement de l'entreprise. A cela s'ajoute une réflexion autour de la gestion des conflits éventuels entre les descendants. Il est essentiel de mettre en place des systèmes juridiques pour pouvoir trancher en cas de conflits ainsi que des solutions techniques pour éviter les blocages. Enfin, elle implique une anticipation de la succession pour éviter notamment des retombées fiscales qui peuvent s'avérer dramatiques pour la famille et son patrimoine.

Actuellement, quels sont les sujets qui vous mobilisent ?

Nous travaillons autour des réformes juridiques et fiscales qui interviennent très régulièrement afin de voir comment adapter les structures des familles à ces évolutions législatives et réglementaires. Par exemple, cette année, nous avons été mobilisés autour de la suppression de l'Impôt Sur la Fortune au 1^{er} Janvier 2018 et son remplacement par l'Impôt sur la Fortune Immobilière. L'enjeu a été d'optimiser les conséquences financières qui découlent de ce changement, de réfléchir avec les familles à l'adaptation de l'outil patrimonial pour que la fiscalité ne soit pas un frein au développement de l'entreprise, mais que ça ne soit pas non plus une cause d'éclatement de la famille.



Jean-Marc BEGUIN,
Directeur d'Evocime
Banque Assurances

Le monde de la formation est soumis à des contraintes réglementaires et des transformations digitales profondes qui impliquent une démarche continue d'innovation et de renouvellement. Le point avec Jean-Marc Beguin, Directeur d'Evocime Banque Assurances.

La formation : entre innovation, réglementation et digitalisation

Pouvez-vous nous en dire plus sur les formations réglementaires dans la banque et l'assurance ?

Nous sommes face à un environnement réglementaire assez évolutif qui impose aux personnels des banques et des assurances d'être toujours mieux formés. Ils doivent, en effet, suivre plusieurs formations obligatoires comme la formation sur la directive Crédit Immobilier (7h de formation/an), la directive Distribution des Assurances (15h de formation/an) ou encore sur la Loi Alur (14h de formation/an) : soit environ une semaine de formation par an.

Dans ce contexte, Evocime innove et renouvelle chaque année le format des formations proposées pour conserver une véritable dynamique et maintenir l'intérêt des participants.

Comment appréhendez-vous la digitalisation de la formation ? Qu'en est-il de son impact sur vos offres de formations ?

Les organismes de formations s'inscrivent dans le processus de digitalisation qui touche toute l'économie. Depuis plus de 10 ans, nous avons investi dans la formation distancielle et nous proposons plusieurs formats pédagogiques de formations digitales : e-learning, classe virtuelle, MOOC, ou encore des Web séries (vidéo learning) qui permettent de faire passer des messages de manière plus ludique, conviviale et interactive.

Néanmoins, nous ne nous enfermons pas dans un modèle distanciel. En effet, nous avons fait le choix de privilégier une approche blended de la formation qui va combiner le présentiel au distanciel.

Actuellement, quels sont les principaux sujets qui mobilisent les acteurs de la formation ?

Parce que le marché de la formation est marqué par une très forte concentration, nous avons pour projet de racheter d'autres organismes de formations, notamment pour être plus proche de nos clients et avoir un meilleur maillage territorial de notre activité. En parallèle, nous voulons diversifier notre offre de formation en proposant en plus des formations professionnelles des formations certifiantes. Actuellement, nous proposons le diplôme de niveau 1 (Bac +5) destiné au métier de conseiller en gestion du patrimoine. Au niveau du CPF, Evocime est en train de préparer une offre qui permettra aux salariés de commander directement la formation de leurs choix à travers l'application qui va être proposée par le gouvernement. Étant moi-même membre du bureau de la Fédération de la Formation Professionnelle, je suis de très près les différentes avancées autour de ce sujet. J'ai, d'ailleurs, proposé Evocime en tant qu'organisme testeur de cette future application.

Quels sont vos axes de développement ?

Nos perspectives s'articulent autour de deux axes :

- Proposer des formations certifiantes et des titres professionnels en adéquation avec les attentes des entreprises ;
- Créer des écoles de concepteurs de formations digitales et de e-formateurs pour maîtriser les outils digitaux et les mettre à disposition des formations et des participants.

ellispherè



Joseph MOCACHEN,
responsable Offre
Conformité chez
Ellisphere

Que vous soyez une banque, un assureur, une collectivité ou une entreprise, vous êtes soumis à des pressions réglementaires accrues. Ces impératifs légaux sont aujourd'hui au coeur de votre stratégie et impactent votre organisation et vos processus internes. Entretien avec Joseph Mocachen, responsable Offre Conformité chez Ellisphere.

* Connaître son client

** Connaître son fournisseur

*** www.ellisphere.com

Se conformer aux réglementations, vaste sujet pour les entreprises

On entend beaucoup parler de « conformité » pour les entreprises, mais de quoi s'agit-il exactement ?

Toute entreprise doit respecter de nombreuses réglementations, qu'il s'agisse de droit social, de droit fiscal, de réglementations sectorielles, etc. Plus généralement, la « conformité » est, dans une entreprise, l'une des facettes de la gestion des risques. Raison pour laquelle il est nécessaire de mentionner à quoi l'on fait référence lorsque l'on parle de conformité, en précisant la réglementation en question, puis de se référer aux critères définissant les entreprises assujetties.

Quels critères permettent d'identifier les entreprises concernées ?

Le secteur d'activités est un critère important, ou non. Par exemple, toute entreprise amenée à traiter des données à caractère personnel, quel que soit son secteur d'activités, doit se mettre en conformité avec le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) depuis le 25 mai 2018.

Un acronyme que l'on voit aussi souvent est KYC pour Know Your Customer*. Surtout connu dans l'environnement financier « banques et assurances », on oublie souvent que la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme concerne aussi des entités telles que les entreprises spécialisées dans les jeux d'argent comme la Française des Jeux, des casinos, des sociétés immobilières ou encore des agents sportifs. Finalement, au-delà d'un secteur particulier, il s'agit bien de critères d'identification comme le fait que ces entreprises manipulent de très fortes sommes d'argent de façon régulière.

Ceci étant, l'expression KYC est de plus en plus utilisée hors du secteur financier, de même que KYS pour Know Your Supplier**, même si le cadre est plutôt celui de la connaissance des tiers.

Il est souvent question de la loi Sapin II. Que doivent faire les entreprises concernées par cette réglementation ?

La loi Sapin II est une loi qui vise, entre autres, à prévenir, détecter et lutter contre la corruption et le trafic d'influence. Les entreprises concernées doivent mettre en

place une cartographie des risques, un code de conduite, des procédures d'évaluation des tiers et des processus de contrôles comptables internes et externes. Elles doivent également prévoir un dispositif de formation et de contrôle, un système pour les alertes internes et des sanctions.

Il s'agit d'une série de mesures assez exigeantes dont l'impact est très fort sur l'activité des entreprises touchées, en termes de mise à disposition des ressources, de charges internes, ou même de coûts.

Quels sont les éléments qui composent l'évaluation des risques ?

L'entreprise doit cartographier les risques de corruption en fonction, en particulier, de ses activités, des pays dans lesquels elle est implantée ou avec lesquels elle travaille, de son organisation et des types de parties prenantes pour mesurer la probabilité d'occurrence de ces risques. Il s'agit donc d'identifier ces risques, de les pondérer, puis de mettre en place un dispositif de gestion, destiné à les supprimer ou à les éviter un maximum. En matière de conformité, documenter est très important. Il est par conséquent nécessaire d'utiliser de nombreuses sources internes comme externes, pour identifier qui contrôle les entreprises entre autres. On parle d'identification des bénéficiaires ultimes ou bénéficiaires effectifs. Il faut déterminer si ces personnes physiques, dirigeants ou actionnaires, sont sur des listes de sanctions, des listes sensibles de corruption, etc. Ce travail de collecte et de recoupement de l'information nécessite un haut degré d'expertise.

Quel conseil donneriez-vous aux entreprises concernées ?

Si tous ces textes que nous voyons surgir sont des contraintes non négligeables pour les entreprises, pour tous les secteurs concernés, ils sont aussi des opportunités. Ils impliquent certes des moyens internes et externes, du temps et de l'argent, mais ils permettent de questionner certaines « routines » et in fine, de gagner en efficacité.

Aussi, selon la réglementation concernée, il est essentiel de s'appuyer sur des prestataires spécialisés comme Ellisphere***.

Sous le Haut Patronage de M. Emmanuel MACRON Président de la République

Paris FinTech Forum

— by Altéir

29 & 30
Janvier
2019



LE PLUS **GRAND**
ÉVÉNEMENT
EUROPÉEN SUR LA FINANCE DIGITALE

À L'HEURE DE
LA **FINTECH**

220+

CEOs sur scène

150+

fintechs

120+

exposants

2600+

participants

60+

pays

∞

networking

parisfintechforum.com

L'ÉDITION 2019 EN CHIFFRES



2 jours

2 jours d'échanges concrets entre les principaux acteurs internationaux de l'industrie financière et de la Fintech.

220+ orateurs

Principalement CEOs et directeurs généraux de banques, assurances, régulateurs et de **150+ Fintechs internationales** de toutes tailles.

6 scènes d'exception

Pour plus de **150** keynotes, panels, interviews, pitches et workshops partenaires.

2 halls d'exposition

- **40+** stands partenaires
- **100+** stands fintech

8 Lounges Networking & innovation

organisés avec nos partenaires pour **découvrir, échanger, et saisir de nouvelles opportunités.**

3 soirées

- Dîner "Speakers"
- Dîner de gala
- Soirée de clôture

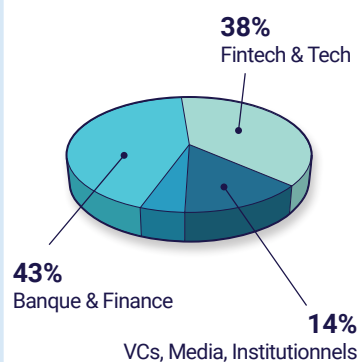
2600 participants

Déjà complets en 2018, nous attendons a nouveau plus de 2600 participants pour cette 4^e édition.

48% international

72 pays

1230 entreprises



82% C-level & top management

26% CEO & fondateurs

34% C-level & directeurs

22% Management

LES PRINCIPAUX THÈMES ABORDÉS

Banques, GAFA et Fintech

le véritable combat n'a pas encore commencé

Blockchain et Crypto actifs

quel impact réel sur les services financiers ?

Banque et finances personnelles

l'explosion des nouveaux services

Epargne et marchés à l'ère digitale

la révolution cachée

Insurtech

le réveil de la force

Intelligence artificielle et industrie financière

du rêve à la réalité

BIG DATA et finance

entre pouvoirs infinis et contraintes impossibles

Cybersécurité et fraude

la nouvelle frontière

Régulation et Regtech

le nouveau terrain de jeu Européen et comment en tirer partie

"Finance as a platform"

le temps des alliances

Prêts alternatifs et crowd lending

de la fintech au soutien de l'économie réelle

Coopétition Fintech et finance

1+1=3 ?

La place de la tech dans la Fintech

les plus disruptés ne sont pas ceux que l'on croit

Paielements

transformation, innovation, bulle?



LA SÉLECTION FINTECH

150 Fintechs de plus de 60 pays seront sur scène

150 Fintechs du monde entier seront sélectionnées parmi plus de **800 candidats**.

Vous les retrouverez :

- sur nos différentes scènes au sein de panels et interviews,
- au sein de 60+ sessions de pitches et showcases,
- dans le hall d'exposition.

En partenariat avec un grand nombre d'associations et de hubs Fintech internationaux :



La sélection fera l'objet d'une présentation détaillée dans la quatrième édition de **l'Altéir Fintech Selection Book** regroupant ces 150 Fintechs représentatives de la Fintech Internationale. Cet ouvrage sera offert à tous les participants et diffusé comme chaque année à 8 000 exemplaires.



TARIFS

Prix public pour les 2 jours	1100€ H.T.	Clôture des inscriptions le 23/01/2019
Early Bird septembre -40%	660€ H.T.	Expire le 30/09/2018
Early Bird octobre -30%	770€ H.T.	Expire le 31/10/2018
Early Bird novembre -20%	880€ H.T.	Expire le 30/11/2018 *
Early Bird décembre -10%	990€ H.T.	Expire le 23/12/2018 *

Conditions et inscriptions sur www.parisfintechforum.com

* : -10% supplémentaires pour les membres du CPF,
contactez l'association pour obtenir les conditions et votre code de réduction



Destination INNOVATIONS

Assureurs, mutuelles santé, banquiers...,
le Groupe IMA vous accompagne
avec des offres innovantes
pour rester connectés avec vos clients

MOBILITÉ

Une réponse
complète aux
nouveaux besoins de
mobilité connectée

SMARTHOME

Des solutions
de prévention
pour un habitat
plus intelligent

E-SANTÉ

Une réponse
médico-sociale,
globale, coordonnée
et multicanale

VOYAGE

Des solutions
pour un voyage serein
ici ou à l'autre bout
du monde

Plus d'information sur nos offres :

www.ima.eu / developpement-commercial@ima.eu

Direction Marketing Groupe / Mai 2018 / ©Shutterstock Images LLC
INTER MUTUELLES ASSISTANCE SA, société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 31 407 216 euros,
dont le siège social est situé 118 avenue de Paris - CS 40 000 - 79 033 Niort Cedex 9, immatriculée au Registre du Commerce
et des Sociétés de Niort sous le numéro 320.281.025.



FIRST FINANCE

TRAINING & CERTIFICATION

BOOSTEZ VOTRE CARRIÈRE AVEC UN CERTIFICAT EN FINANCE PRESTIGIEUX

EXECUTIVE ONLINE CERTIFICATES

En partenariat avec des Business Schools prestigieuses

ICCF®@HEC Paris

Le certificat de référence
en Corporate Finance



ICCF®@Columbia

Le certificat de référence
en Corporate Finance en version anglaise



ACCF@HEC Paris

L'Advanced Certificate in Corporate Finance
est la suite logique de l'ICCF®@HEC Paris



Strategy@HEC Paris

Le certificat
de stratégie d'entreprise



Capital Markets@UNC

Le premier programme online certifiant
en marchés financiers



Asset Management@Wharton Online

Le certificat de référence
en Asset Management



Près de 4 000 personnes issues de 40 pays
ont déjà suivi un Executive Online Certificate

3 COURS AU FORMAT MOOC

Parcours de 3 à 5 mois
sous format MOOC
conçus par les meilleurs
spécialistes



1 EXAMEN

Examen final présentiel
dans un centre
Pearson Vue, partout
dans le monde



1 CERTIFICATION RECONNUE

CONTACT :

+33 (0) 1 44 53 82 07 - www.digital.first-finance.fr