

## Communiqué de presse

Paris, le 10 septembre 2019

### **Harvest : événement exclusif avec le soutien de l'AFG sur le thème « Sociétés de gestion, quelles stratégies pour quels développements ? »**

**RV le 12 septembre à partir de 16h30, Salons France-Amériques**  
Pour s'inscrire : [harvest.fr/events](https://harvest.fr/events)

**Harvest, numéro 1 de l'édition de solutions digitales pour les métiers du conseil financier et patrimonial, organise avec le soutien de l'Association Française de la Gestion financière (AFG) un événement exclusif qui réunira des intervenants de haut niveau témoignant des stratégies de développement déployées par les Sociétés de Gestion de Portefeuille (SGP) pour répondre aux nouveaux défis de leur marché.**

Dans un marché très concurrentiel marqué par l'accélération de la transformation digitale, l'accroissement de la pression réglementaire (directives MIF 2 et PRIIPs, notamment) et le repli des souscriptions nettes d'OPC, de nombreuses SGP sont confrontées à une baisse de leur rentabilité. Elle résulte, d'une part, de la pression baissière sur les frais de gestion liée à la montée en puissance des ETF et, d'autre part, de la hausse des coûts technologiques de conformité réglementaire et d'animation de la distribution.

Pour répondre à cette problématique tout en conservant leur dynamique de croissance, certaines sociétés de gestion affinent leur stratégie de développement avec des choix de gestion plus radicaux et l'apport de services à forte valeur ajoutée vers leurs réseaux de distribution et leurs clients finaux.

Ainsi, des SGP misent sur le développement de gestions thématiques, sectorielles ou de classes d'actifs innovantes. D'autres privilégient des stratégies basées sur une mise en commun de compétences et de services avec leurs distributeurs, banques privées et Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP). Ces rapprochements commerciaux ou capitalistiques permettent aux sociétés de gestion de renforcer leur image et de franchir un niveau de taille critique. Elles peuvent alors consolider leur relation clients et financer le développement de leurs activités sur de nouveaux marchés, de nouveaux actifs ou de nouvelles cibles d'investisseurs.

Cette conférence sera l'occasion de faire un tour d'horizon des différentes stratégies initiées et de leurs résultats.

« Nous devons montrer nos plus-values respectives pour justifier nos rémunérations collectives, au profit d'un épargnant mieux conseillé », explique Eric Pinon, Président de l'AFG, qui ouvrira la séance.

« Les sociétés de gestion et leurs distributeurs ont le même objectif : approfondir la connaissance de l'investisseur, leur client, afin de lui proposer des allocations d'actifs correspondant à chacun de ses objectifs. Ces allocations doivent ensuite être suivies dans le temps afin de les adapter tant, personnellement, en fonction de l'évolution de la situation patrimoniale de l'investisseur, que tactiquement, en fonction de l'évolution des marchés. Harvest, spécialiste BtoB des outils du conseil patrimonial depuis 30 ans, est un acteur clé de la diffusion d'une meilleure connaissance client et des gains de productivité qui en résultent pour les SGP, CGP, banques privées et assureurs », précise Patrice Henri, Directeur Général délégué d'Harvest.

Après un exposé sur la dynamique de la gestion d'actifs ces dernières années où Thomas Valli, Directeur des études économiques de l'AFG, mettra l'accent sur les Sociétés de Gestion Entrepreneuriales (SGE) qui représentent les deux tiers des 630 SGP, deux tables rondes sont au programme. Ces tables rondes auront pour thème :

- **L'alliance CGP/SGP, un modèle gagnant ?** animée par Isabelle Guyot-Sionnest, Directeur associé d'amGroup, avec Laurent Puget, Président d'Otea Capital, Arnaud Gosset-Grainville, Gérant fondateur de Sagis AM, Bertrand Merveille, Directeur Général délégué de La Financière de l'Echiquier, et Nathalie Pelras, Directeur Général de Fourpoints IM.
- **Quelles offres pour quels développements ?** » animée par Patrice Henri, Directeur Général délégué d'Harvest, avec Emmanuelle Court, Directeur Général délégué de CPR AM, Sonia Fendler, Présidente d'Altixia REIM, Marc de Saint-Denis, Président du Directoire d'Auris Gestion, et Nicolas Robin, Principal de Five Arrows.

Brice Pineau, Coprésident d'Harvest, clôturera la séance.

## À propos d'Harvest

Harvest est un éditeur de solutions digitales spécialisé dans les métiers du conseil financier et patrimonial. Fort de 30 ans d'expérience, Harvest a su gagner la confiance d'une large clientèle : réseaux bancaires, compagnies d'assurance et mutuelles, banques privées, CGP, experts-comptables, avocats fiscalistes...

Pour en savoir plus : [harvest.fr](http://harvest.fr)

### Contacts presse

Harvest - Cécile Roquelaure, Responsable Marketing et Communication, 06 40 66 07 93

[cecile-roquelaure@harvest.fr](mailto:cecile-roquelaure@harvest.fr)

Mag and co - Marie-Anne Garigue, 06 09 05 87 80 – [harvest@mag-and-co.fr](mailto:harvest@mag-and-co.fr)

## A propos de l'AFG

L'Association Française de la Gestion financière (AFG) représente et promeut les intérêts des professionnels de la gestion pour compte de tiers. Elle réunit tous les acteurs du métier de la gestion d'actifs, qu'elle soit individualisée (mandats) ou collective. Ces derniers gèrent près de 4 000 milliards d'euros d'actifs, soit un quart du marché de la gestion d'Europe continentale.

Pour en savoir plus : [afg.asso.fr](http://afg.asso.fr)

### Contact presse

Sylvie Aubry, Responsable Presse, 01 44 94 94 07, [s.aubry@afg.asso.fr](mailto:s.aubry@afg.asso.fr)