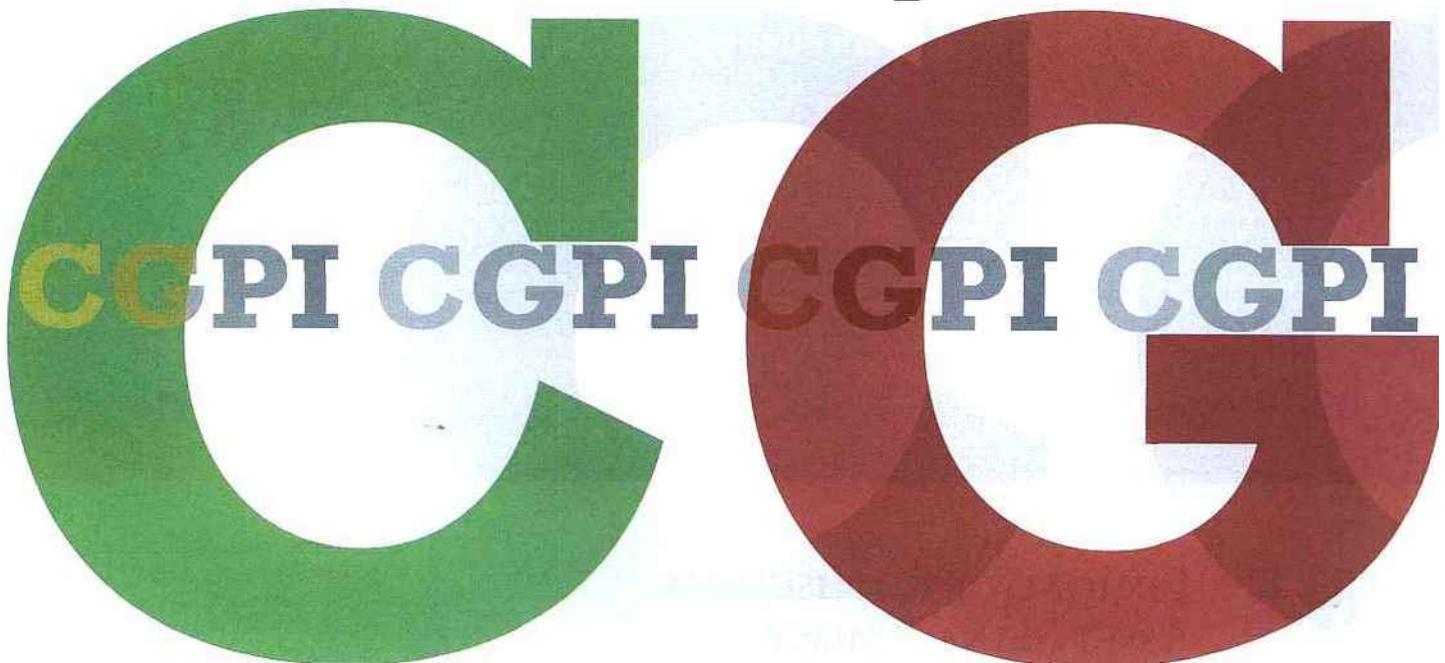


Le métier de conseiller en gestion de patrimoine indépendant se développe et recrute, la profession se renouvelle, mais elle doit faire face à de nombreuses contraintes liées à la complexification de la réglementation et à de nouvelles préoccupations liées à la volatilité des marchés.

Par Guitel Cohen-Cebula

# Les préoccupations



# 1

## Un métier en pleine mutation

«La profession croît et prospère. En 2007, nous avons accueilli 336 nouveaux adhérents à la Chambre», se réjouit Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine. Au-delà de la dynamique bien réelle de la profession (voir encadrés), le flot de nouveaux adhérents des associations professionnelles peut également s'expliquer par le besoin de nombre de conseillers indépendants de rompre l'isolement alors que leur activité est en pleine mutation. Les CGPI ont voulu être reconnus, mais le retour de bâton est assez violent. Certains ont du mal à reconnaître leur métier. «Les CGPI qui exercent seuls vivent au quotidien le cauchemar des lettres de mission et des nouvelles contraintes imposées par la directive Mif. Les jeunes prennent tout de suite le pli, mais les anciens et les tempéraments commerciaux ont du mal à s'adapter», rapporte un spécialiste du secteur. «Aujourd'hui, il est vraiment compliqué de s'installer comme indépendant. C'est une aventure à préparer très en amont, explique Yohan Boukobza qui a monté son cabinet, B & Z Associés, en avril 2006. Lorsque l'on a travaillé dans le domaine bancaire, on est habitué à gérer les lour-

deurs administratives. Si l'on est bien organisé, ça se passe très bien. Je privilégie l'interprofessionnalité en travaillant avec un notaire et un avocat fiscaliste. Il faut se concentrer sur ce que l'on sait faire et ne pas déborder sur des activités qui ne sont pas au cœur de nos préoccupations, comme l'assurance dommage, au risque d'y perdre notre crédibilité.»

Après les années d'aventure, le conseil en gestion de patrimoine indépendant entre ainsi dans sa phase de maturité. Le poids de la réglementation incite à plus de prudence et à renforcer les structures et les équipes. C'est le prix à payer pour la reconnaissance. Certains professionnels décèlent déjà les premiers signes d'un mouvement de concentration des cabinets, qui ont désormais besoin de taille critique pour faire face à toutes leurs obligations. Les CGPI sont très partagés sur le sujet : opportunité pour la moitié des CGPI de mutualiser certains coûts et faire pression sur les fournisseurs, menace pour l'autonomie des CGPI pour l'autre moitié, selon le baromètre TNS Sofres réalisé pour Cardif du 14 juin au 13 juillet 2007, à l'occasion du salon Patrimonia 2007. Les CGPI actuellement organisés en regroupements/franchises sont très convaincus des avantages. Qu'ils y soient favorables ou

# des

# IP

CGPI CGPI C I CGPI

**FOCUS CGPI**

non, la majorité (près de 8 sur 10) estime qu'à terme les structures indépendantes ne devraient pas disparaître.

Au-delà de la structuration de la profession, il reste encore du chemin à faire dans la définition même des activités du CGPI (voir interview de Patrice Pommarel p. 26). «Je suis attristé par la déclinaison de la Mif au travers du règlement de l'AMF. Elle ne corrige pas le caractère brouillon et compliqué du Cif. Le métier de CGPI n'a toujours pas été créé, pas plus que le métier de courtier en produits financiers en remplacement du démarchage, pour les CGPI. Les frontières entre Cif, apporteur d'affaires, démarcheur et même courtier d'assurance ne sont pas claires. L'AMF, elle-même, ne précise pas les limites. Lorsque je conseille une SCPI, est-ce avec ma carte de démarcheur, un statut d'apporteur d'affaires, une carte d'agent immobilier ou le statut de Cif ?» s'interroge Jean-Pierre Rondeau, président de Cif-CGPC, vice-président de CGPC. «Nous "vendons" à nos clients le métier de CGPI, pas celui de Cif. Prétendre que nous y avons gagné en image et en légitimité est pour le moins abusif», poursuit-il. Jean-Pierre Rondeau craint que toutes ces contraintes tuent le conseil indépendant ou tout au moins l'obligent à se concentrer sur une clientèle haut de gamme, avec laquelle il peut amortir les frais inhérents à l'ensemble des contraintes réglementaires qui lui sont imposées et aux risques causés par cette législation qu'il qualifie de «brouillonne».

**Les honoraires s'imposent**

Pour amortir les frais justement, la facturation d'honoraires, encore



Jean-Pierre Rondeau, président de Cif-CGPC, vice-président de CGPC.

**«NOUS "VENDONS" À NOS CLIENTS LE MÉTIER DE CGPI, PAS CELUI DE CIF. PRÉTENDRE QUE NOUS Y AVONS GAGNÉ EN IMAGE ET EN LÉGITIMITÉ EST POUR LE MOINS ABUSIF.»**

**Les CGPI en chiffres**

- Nombre de cabinets CGPI : **1 850 contre 1 700 fin 2006**
- Age moyen des cabinets en 2007 : **10,2 ans contre 8,4 ans en 2004**
- **60 cabinets ont cessé ou réorienté leur activité en 2007**
- Effectif moyen 2007 : **2,8 contre 2,7 en 2004**

Source : Apredia/Livre blanc 2008

**Transparence et rémunération**

La transparence des rémunérations est un sujet très sensible dans la profession, vécue comme une épée de Damoclès par les CGPI. «Nous sommes le seul métier que l'on veut obliger à déclarer ses marges», s'insurge un professionnel. La rigueur du premier texte a toutefois été atténuée. Les modifications du Règlement général de l'Autorité des marchés Financiers relatif au conseil en investissements financiers (Cif) ont été homologuées par arrêté du 26 décembre 2007. Le texte d'origine, qui prévoyait la communication du détail des commissions, est resté en l'état mais la possibilité a été donnée de ne délivrer qu'une forme résumée des conditions principales des accords en matière de rémunérations. Les détails étant disponibles sur demande. «Le conseiller en investissements financiers peut divulguer les conditions principales des accords en matière de rémunérations, de commissions et d'avantages non monétaires sous une forme résumée, sous réserve qu'il s'engage à fournir des précisions supplémentaires à la demande du client et qu'il respecte cet engagement» Extrait de l'Article 325-6.

**Les actifs confiés et la collecte annuelle en 2007**

Pour les indépendants, la progression des actifs confiés est restée forte en 2007 (+12%), la collecte progressant elle aussi (+ 8,7 %) quoique à un rythme moindre que ces dernières années.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Actifs confiés	24,4	27,4	31,6	32,1	31,8	36,6	55,3	71,1	79,3
Croissance		+ 12 %	+ 15 %	+ 2 %	- 1 %	+ 15 %	+ 51 %	+ 29 %	+ 12 %
Collecte annuelle	5,3	6,1	7,7	6,9	6,5	7,5	10,1	12,7	13,8
Croissance		+ 15 %	+ 26 %	- 10 %	- 6 %	+ 15 %	+ 35 %	+ 26 %	+ 9 %
Collecte en % des actifs	21,7 %	22,3 %	24,4 %	21,5 %	20,4 %	20,5 %	18,3 %	17,9 %	17,4 %

En milliards d'euros

Source : Apredia/Livre blanc 2008

quasi inexistante il y a quelques années, s'installe. Selon le baromètre TNS Sofres, plus de la moitié des professionnels la pratiquent, trois sur quatre dans les groupements et franchises. Elle représente déjà 15 % du volume de leur rémunération actuelle. Principalement pratiquée sur le bilan patrimonial, en matière de fiscalité ou négociation immobilière, elle est assez bien acceptée sur le produit phare des épargnants français : l'assurance vie. Mais tout n'est pas encore gagné, faire accepter la facturation par les clients reste un défi pour encore 1 CGPI sur 2. «La facturation se développe plus en absolu qu'en relatif du fait de l'évolution du poids des encours. Elle représente en moyenne presque 10 % de nos chiffres d'affaires. Il y a très clairement une pression sur les droits d'entrée que les honoraires ne comblent pas. Ce n'est pas encore véritablement rémunérateur, plutôt de l'ordre de l'indemnitaire. L'idée est d'installer une tendance haussière. Si l'on s'appuie sur ce qui fait notre spécificité et nos obligations, le message passe bien auprès des clients», estime Patrice Pomaret. «La facturation des honoraires passe plutôt bien, confirme Yohan Boukobza. Elle

représente de l'ordre de 15 % de notre chiffre d'affaires aujourd'hui, mais pourrait vite représenter 30 à 40 %». Chez Cyrus Conseil, la facturation d'honoraires a été systématisée sur l'exercice 2007. «Nous facturons la stratégie patrimoniale. Nous facturons également plus facilement les honoraires liés à l'assistance aux déclarations d'impôts sur le revenu et d'ISF. Nous avons également mis en place un abonnement annuel, pour suivre au quotidien la stratégie d'investissement, déclare Meyer Azogui, président du directoire. Ces évolutions donnent l'occasion de distinguer les deux facettes de notre métier : le conseil en stratégie patrimoniale et le conseil en investissement. Le conseil en stratégie patrimoniale, qui arrive désormais à être facturé, est de plus en plus reconnu. En parallèle, la distribution de produits financiers se banalise, notamment avec Internet, tandis que s'accroît la pression sur les frais d'entrée, qui n'ont jamais été aussi faibles et jamais autant discutés. Le danger serait de facturer du conseil dont la valeur ajoutée est reconnue sans que les clients nous confient la partie financière, où se concentre toujours l'essentiel des revenus sur encours.»

## Interview - Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine

### «Tout le monde ne peut pas s'autoproclamer conseiller en gestion de patrimoine !»

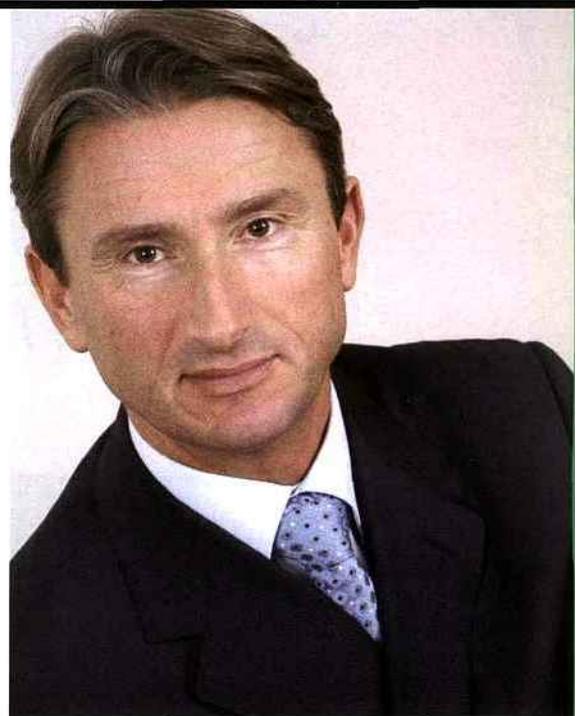
#### Quelles sont les préoccupations des professionnels du patrimoine ?

On devrait plutôt parler de chantiers plus que de préoccupations. Nous souhaitons que la profession soit protégée. Pour qu'elle soit protégée, il faut qu'elle soit réglementée. Tout le monde ne peut pas s'autoproclamer conseiller en gestion de patrimoine !

Pour atteindre cet objectif, nous nous mettons en ordre de marche. Cela passe notamment par l'élévation du niveau des professionnels. La procédure d'admission à la Chambre est de plus en plus exigeante. Nous sommes chaque année contraints d'exclure un certain nombre de confrères qui ne respectent pas, notamment, l'obligation de cumul de 75 heures de formation sur 3 ans glissants. Cette année, ceux qui partent de zéro devront avoir

cumulé au moins 10 heures sous peine d'exclusion. Nous sommes également très attachés à la qualité de la formation. D'un empiement de formations, nous souhaitons aboutir à un réel cursus. Nous encourageons d'ailleurs le développement des formations universitaires à destination des professionnels. L'un des objectifs de ma mandature consiste à aboutir dans 10 ans à ce que l'ensemble des confrères soit diplômé de l'équivalent d'un troisième cycle. Les professions réglementées auxquelles nous nous comparons voient l'accès à leur profession verrouillé par un diplôme. Il doit en être de même pour nous. Nous devons être exigeants envers nous-mêmes. Cela nous donnera la légitimité pour réclamer un sta-

tut à part entière. L'existence même de notre profession, et sa légitimité, passent par là. Une étape intermédiaire consiste à la mise en ordre de nos différents statuts. Nous tenons beaucoup à la création du statut de courtier en produits financiers. Le statut de démarcheur bancaire et financier ne correspond pas à la réalité de notre exercice professionnel. Nous souhaitons renverser la règle du mandat. Nous ne repré-



## 2

**Des marchés agités**

Dans le cadre de marchés très agités, les CGPI et leurs fournisseurs ne constatent pas de mouvement de panique, plutôt des réallocations ponctuelles. Les nouvelles affaires se placent depuis plusieurs mois sur les fonds en euro en attendant une éclaircie (voir encadré page 32). «En 2007, 49 % de la collecte s'est portée sur des unités de compte. Début 2008, nous sommes tombés à 28 %. Dans la tourmente, les flux s'arrêtent sur les unités de compte, en revanche les stocks se maintiennent. Nous avons constaté en janvier cinq fois plus d'arbitrages que d'habitude. Il faut toutefois relativiser, sur le stock, cela reste relativement marginal», constate Olivier Samain, directeur Axa Thema particuliers/professionnels.

En parallèle, on assiste à une véritable surenchère sur les taux des fonds en euro dans le but d'attirer la collecte qui pourra être ensuite réorientée vers les unités de compte. Certains commen-

cent d'ailleurs à avoir quelques doutes sur les capacités de compagnies à maintenir les taux qu'elles annoncent.

«La tendance est à la prudence aussi bien pour la gestion de notre société que pour l'exposition de nos clients, sachant que nous sommes prêts à commencer à repondérer rapidement la poche dynamique si nécessaire. Nos encours sont aujourd'hui à plus de 60 % sur du fonds sécurité en euro contre 45 % l'an dernier, du fait notamment que l'essentiel des capitaux qui nous ont été confiés en 2007 est encore investi sur des fonds en euros. Ça pèse sur notre compte de résultat, mais nous avons estimé que c'était l'intérêt de nos clients. La vision patrimoniale doit définir l'allocation d'actif. Les clients ne sont pas paniqués. Ils peuvent être déçus ou temporairement contrariés, mais globalement ils gardent leur sang-froid», rapporte Meyer Azogui. Plus prudent encore, Jean-Pierre Rondeau déclare être pour la première fois, quasiment investi à 100 % en liquidités. «J'ai vendu 40 % en février, 40 % en juillet/août, 10 % en octobre et 10 % en janvier. Je reste très prudent. Quand on est CGPI, contrairement à un gérant, on peut très bien choisir de se réfugier hors du marché. Evidemment, cela pèse sur les marges», explique-t-il. «Nous sommes dans un climat de «lendemain de fête» après 4 années consécutives de hausse. Ça remet les choses en perspective et oblige à être plus attentif au couple performance / risque des placements», résume Meyer Azogui.

**Interview - Patrice Pommet (suite)**

contrôle à l'activité de Cif-démarcheur n'aurait eu aucun sens et n'aurait pas permis d'apporter un service pertinent à nos adhérents. Nous avons étendu la procédure de contrôle-qualité à l'ensemble du métier. C'est aussi dans un souci d'efficacité et d'excellence que nous avons externalisé, auprès de la société Créatis, le contrôle sur place. Les gains en matière d'homogénéisation et de sécurisation des pratiques professionnelles sont énormes. Et c'est à mon sens un argument commercial qu'il faut mettre en avant auprès de ses clients et de ses apporteurs. Tout ce que nous entreprenons à la Chambre fera des CGPI les interlocuteurs évidents pour des particuliers ayant une problématique de gestion de patrimoine.

**Comment voyez-vous évoluer la structure de la profession ?**

Nous devons transformer les contraintes réglementaires qui pèsent sur nous en opportunités de nous différencier des autres acteurs de la place. Nous devons les mettre en valeur auprès de nos clients.

Nous aimerions par ailleurs développer la culture d'entreprise chez les CGPI. 60 % des adhérents sont seuls, parfois assistés au niveau administratif, mais pas toujours. Les CGPI doivent s'interroger sur ce qui fait leur réelle valeur ajoutée dans leur activité quotidienne, le développement commercial ou la gestion administrative ? Il ne s'agit pas de remettre en cause la forme libérale de l'activité : nous y sommes très attachés. Nous avons d'ailleurs créé une commission «gestion des cabinets» qui réfléchit à ces problématiques de développement. Nous souhaitons notamment proposer des outils d'aide à la gestion des ressources humaines. Et nous réfléchissons à la création de formations pour les assistants des CGPI. La tendance est à la croissance de la taille des cabinets par croissance interne mais aussi par croissance externe avec le départ en retraite d'un certain nombre de professionnels dans les années à venir. Nous nous devons d'avoir une réflexion sur la valorisation et la transmission des cabinets.

●●● sentons pas l'intérêt de nos partenaires auprès de nos clients mais l'intérêt de nos clients auprès de nos partenaires. C'est la prochaine étape à court terme et nous y travaillons.

Quand nos activités sous-jacentes seront parfaitement définies et cohérentes, pratiquées par des professionnels diplômés et formés, rien ne s'opposera plus à la réglementation et la protection de la profession. Nous avons déjà organisé le contrôle de notre profession en allant au-delà de ce que nous demandait l'AMF. Limiter le

### L'alternatif et les structurés

Dans cet environnement de marché pour le moins incertain, les produits structurés et la gestion alternative se présentent comme des options intéressantes en plus des contrats en euro. «Nous avons collecté plus de 40 millions d'euros en un mois et demi sur notre fonds Optimanager 2 et nous espérons bien réunir 100 millions sur nos nouveaux produits GPS et GPS Dynamique, les premiers fonds de gestion de produits structurés composés de multiples stratégies, accessibles aux particuliers», annonce Bertrand Sance, directeur associé d'Oddo & Cie et responsable des CGPI. Si les produits structurés sont de plus en plus utilisés par les conseillers comme en atteste le succès d'Adequity, de Privalto ou encore d'Exane Derivatives, certains restent encore très réticents. «Je ne touche pas aux produits structurés, la bourse sans risque, je n'y crois pas», déclare ainsi Jean-Pierre Rondeau.

De son côté, Olivier Samain constate un intérêt croissant pour les obligations convertibles, la multigestion alternative et un retour de certaines grandes sociétés de gestion dont la taille et les process rassurent. «La mise à jour de notre liste de fonds référencés au 1er avril prochain en tiendra compte, tout en se conformant aux contraintes administratives qui ne nous permettent pas de traiter en assurance vie les préavis sur les fonds alternatifs», annonce le directeur d'Axa Théma. Les responsables de Cholet Dupont Partenaires estiment pour leur part qu'il va falloir être inventif sur l'offre à mettre à disposition des CGPI dans des marchés difficiles. «En 2008, on ne fera sans doute pas rencontrer aux CGPI les mêmes sociétés de gestion qu'il y a un an. On a connu une heure de vérité



Bertrand Sance, directeur associé d'Oddo & Cie et responsable des CGPI.

**«NOUS ESPÉRONS BIEN RÉUNIR 100 MILLIONS SUR NOS NOUVEAUX PRODUITS GPS ET GPS DYNAMIQUE, LES PREMIERS FONDS DE GESTION DE PRODUITS STRUCTURÉS COMPOSÉS DE MULTIPLES STRATÉGIES, ACCESSIBLES AUX PARTICULIERS.»**

sur la résistance de certaines gestions, qui ont conduit à modifier les allocations. Les structureurs et les gestionnaires en multigestion alternative devraient profiter des sorties des fonds actions. La demande s'accroît sur les produits garantis», explique Axel Rason.

### L'innovation au service des CGPI

S'ils ont encore beaucoup à dire au sujet de la qualité des services de traitement des opérations de certaines de leurs plateformes de distribution, les CGPI peuvent compter sur leur soutien commercial. Les services et les innovations se multiplient. «Le passage des ordres d'arbitrage en ligne sur notre extranet remporte un grand succès. 55 % des ordres ont été transmis par ce biais ces derniers mois. Les CGPI apprécient la réactivité et la facilité d'utilisation de cet outil. Nous y avons ajouté de nouvelles fonctionnalités, comme le détail des commissions disponible sous Excel. A la fin du premier semestre 2008, nous lancerons une nouvelle option sur nos contrats, dont le nom n'est pas encore arrêté. Cette option vise à déclencher des investissements à la baisse des marchés, afin de permettre de profiter des rebonds ce que ne permettent pas les stop-loss. Il s'agit de mettre sous «délégation automatique», c'est-à-dire hors contexte «émotionnel», la prise de décision d'investissement à la baisse», annonce Olivier Samain.

La mise en place de la Mif devrait pousser les CGPI à aller de plus en plus vers de la gestion déléguée. «Dans cette optique, nous avons étendu notre offre multigestions, qui concerne l'assurance vie, mais

## Diversifier : la leçon du cas Richelieu Finance

Après avoir enregistré des performances décevantes en 2007 et une lourde décollecte, Richelieu Finance a annoncé en début d'année son adossement au groupe bancaire KBC. L'une des «boutiques» favorites des CGPI a ainsi dû renoncer à son indépendance. Dans la tourmente, Gérard Augustin-Normand et son équipe semblent toutefois conserver la confiance des indépendants. «Nous avons grandi ensemble. Il ne faut pas brûler ses idoles. On peut commencer par leur faire confiance quand ils disent que l'entrée dans KBL ne modifiera en rien le caractère indépendant de leur gestion et on jugera sur pièces. On a l'exemple de DNCA dont l'adossement est parfaitement réussi. Ne perdons pas de vue l'essentiel : la qualité de l'information et la performance dans le temps», déclare Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine. A l'heure où tout le monde ne communique plus que sur la liquidité, il y a bien quelques enseignements à tirer de cette affaire : «Il faut toujours diversifier ses placements, diversifier ses fournisseurs et ne pas se laisser prendre par les effets de mode, ce qui ne m'empêchera pas de leur conserver ma confiance», explique Jean-Pierre Rondeau, président de Cif-CGPC, vice-président de CGPC.

également les compte titres et les PEA. Il s'agit de mettre à disposition des CGPI des mandats d'OPCVM gérés par Cholet Dupont en multigestion, mais qui peuvent être conseillés par d'autres établissements. Nous avons noué des accords avec DNCA Finance, OFIAM et EdRAM. La formule permet aux clients des CGPI de choisir leur conseil en allocation quel que soit leur profil d'investissement. Elle permet aussi au client de changer de gérant sans changer d'établissement», explique Axel Rason, directeur commercial de Cholet Dupont Partenaires. Dans ce domaine, les CGPI sont confrontés aux contradictions dans l'interprétation des textes. Les plateformes ont ainsi des analyses différentes sur des sujets comme les délégations et les mandats de gestion. Axa Thema a fait le choix de ne pas mettre en compétition les sociétés de gestion sur le même profil. «Depuis le 10 février, nous proposons une nouvelle formule de mandats sur le contrat Coralys. Nous avons réparti quatre profils en assurance vie et deux profils en PEA entre trois sociétés de gestion, Axa Multimangers, Rothschild et Cie gestion et DNCA Finance. Chacune se chargeant de deux profils», précise Olivier Samain.

Autres phénomènes en vogue : la création de sociétés de gestion par les CGPI les plus importants afin de travailler sous mandat plus facilement, ou encore le lancement de fonds dédiés. «Nous avons décidé d'étudier très sérieusement la création d'une société de gestion. Le fait de ne plus avoir besoin d'une signature à chaque mouvement accroît la réactivité et la performance pour les clients. Le cadre est plus clair», annonce Meyer Azogui. Le concept fait débat au sein de la profession. «En ce qui concerne les fonds dédiés, dont on entend de plus en plus parler, nous n'entendons pas encourager la tendance. Juridiquement, nous estimons qu'ils se situent dans une «zone grise» pouvant remettre en cause le devoir d'objectivité du CGPI. La création d'une société de gestion nous semble moins problématique dans la mesure où l'agrément obtenu octroie une légitimité officielle dans l'exercice des allocations d'actifs», explique Olivier Samain. Du côté des associations, on s'interroge sur le risque de perte d'indépendance. «Certains CGPI choisissent de devenir PSI (prestataire de service d'investissement) pour pouvoir



Olivier Samain, directeur Axa Thema particuliers/professionnels

### «JURIDIQUEMENT, NOUS ESTIMONS QUE LES FONDS DÉDIÉS SE SITUENT DANS UNE "ZONE GRISE" POUVANT REMETTRE EN CAUSE LE DEVOIR D'OBJECTIVITÉ DU CGPI.»

créer des fonds dédiés voire une société de gestion. J'observe ce phénomène car il ne va pas sans poser question, notamment en matière d'orientation systématique de la collecte. Je m'interroge sur l'indépendance des professionnels dans ce cadre. Il ne pourra de toute façon intéresser qu'un tout petit nombre de cabinets», estime Patrice Pomaret. Par ailleurs, les CGPI le savent bien, dans un contexte de marché difficile, il est plus compliqué de défendre ses mauvaises performances que celles d'une grande société de gestion reconnue... ■

## L'assurance vie marque le pas

En 2007, les cotisations d'assurance vie et de capitalisation (136,4 milliards d'euros) ont baissé de 3 % par rapport à l'année 2006, rapporte la FFSA. Les versements sur les supports en unités de compte ont diminué légèrement (- 1 %) par rapport à 2006 et représentent un montant de cotisations de 34,6 milliards d'euros, tandis que les cotisations versées sur les supports en euros (101,8 milliards d'euros) ont baissé de 3 %. L'année 2008 commence plutôt mal. En janvier, les cotisations d'assurance vie et de capitalisation (12,5 milliards d'euros) ont baissé de 8 % par rapport au même mois de l'année précédente. Les versements sur les supports en unités de compte ont fortement chuté (- 35 %) du fait de la mauvaise conjoncture boursière, tandis que les cotisations versées sur les supports en euros étaient en légère progression (+ 2 %).

## Les placements qui auront le plus de succès en 2008

- 1- Assurance vie
- 2- Immobilier / Foncier
- 3- Valeurs mobilières
- 4- Retraite
- 5- Prévoyance

«Comme les années précédentes, le nombre moyen de fournisseurs par type d'investissement est en progression régulière. La progression la plus forte est celle du nombre de plateformes : en quatre ans elles ont pratiquement doublé, passant de 1,9 en 2003 à 3,4 en 2007.»

Source : Amedia/Livre blanc 2008